



3 1761 11635560 3



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116355603>

newsletter

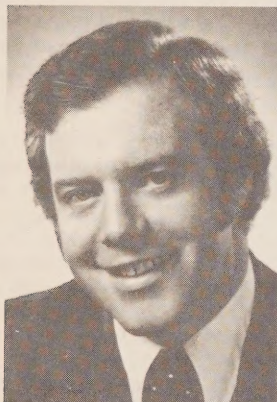
Canada Commerce

Government
of CanadaGouvernement
du CanadaDept. of Industry, Trade
and CommerceIndustrie
et Commerce

ITC newsletter

Route to:

Vol. 2/No. 3/July, 1979

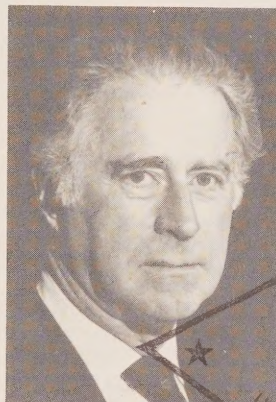


*The Honourable Robert R. de Cotret
Minister of Economic Development and
Trade (appointed Minister of Industry,
Trade and Commerce and Minister of
State for Economic Development)*

Born February 20, 1944, Mr. de Cotret earned honours B.A. in Economics from the University of Ottawa in 1964; M.B.A. degree from McGill University in 1956; C.Ph. in Business Economics from the University of Michigan in 1969.

Considered one of the top economists in Canada, his business career is impressive: 1969, University of Michigan, teaching banking and finance; 1970, Senior Staff Economist on the President's Council of Economic Advisors in Washington; 1971, advisor on monetary affairs to the Department of Finance in Ottawa. He was appointed to the Conference Board in Canada in 1972 and became President of the Board in 1976.

Mr. de Cotret is married and the father of two sons and a daughter.



*The Honourable Ronald Huntington
Minister of State for Small Business
and Industry*

Member for Capilano, B.C. Mr. Huntington was first elected to the House of Commons in 1974. He was appointed Chairman of the Standing Committee of the House of Commons' Public Accounts in 1977.

Born Feb. 13, 1921, Mr. Huntington attended the University of British Columbia and earned a B.S.A.

As a businessman, Mr. Huntington has had experience with Johnston Terminals Limited and Western Appraisal Farm Management Ltd. He founded Ronco Pole Structures Ltd. which he sold to acquire Service Packing Co. Ltd. Later, he became Chairman of the Service Packing Co. Ltd., and joined the Farm Management and Productivity Consulting Business.

Mr. Huntington is married to the former Sydney Jean Christie, and the father of their two children.

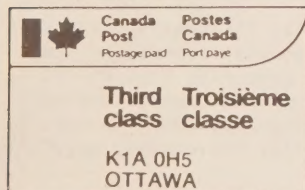


*The Honourable Michael H. Wilson
Minister of State for International
Trade*

Member for Don Mills Riding, Mr. Wilson was born November 4, 1937 in Toronto. He attended the University of Toronto and earned a Bachelor of Commerce degree in 1959.

His extensive experience in business has prepared him for the post he now holds in the new Government: Executive Vice-president and Director of Dominion Securities Limited, one of the largest investment dealers in Canada, Mr. Wilson was responsible for the firm's activities in government, finance and international affairs. In this position, he travelled extensively throughout Canada, Europe, the Middle East, Japan and Hong Kong. He has also worked with Harris & Partners, Limited, a predecessor of Dominion Securities Limited, and in the federal Department of Finance.

Mr. Wilson is married and is the father of three children.



WOC00000303016800NT-A
UNIVERSITY OF TORONTO,
LIBRARY,
TORONTO 5, ONT.
TORONTO

ON M5S1A5
001

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5

Editor: Lillian Jones

ENHANCING THE QUALITY OF HUMAN RESOURCES AVAILABLE TO SMALL BUSINESS

The quality of human resources available to any firm is critical regardless of its size. Particularly in smaller firms, entrepreneurs frequently do not have the time to upgrade their own managerial knowledge or become familiar with the latest techniques - nor do they have the financial resources to permit the hiring of experienced personnel.

The *Small Business Intern Program* instituted by the Small Business Secretariat of the Department of Industry, Trade and Commerce assists small or medium-sized businesses in hiring young community college or university graduates in business administration or any other discipline. A second initiative, the *Youth Job Corps Program*, is designed specifically for the problem of the human resources available to business associations. In both cases, young employees bring with them new ideas and expertise as well as fresh ways of looking at old procedures which may help to improve the viability of small business. In return they gain valuable work experience that is indispensable to future careers.

The objective of the *Small Business Intern Program* is to create permanent job opportunities for recent graduates, while at the same time enhancing the growth potential and competitive posture of smaller firms. The terms of the program are straightforward; the federal government can pay 50 per cent of a selected intern's wages, up to a maximum of \$675 per month over a year, based on invoices submitted by the participating companies.

From its inception in June 1978 to the end of fiscal 1978/1979, nearly 1,000 interns were placed with small or medium-sized businesses in every part of Canada and virtually every industrial sector. Of the total, about 57 per cent have been placed in Ontario and Quebec, 18 per cent in the Maritimes and 25 per cent in Western Canada. Very small firms of one to five people have benefitted the most from the program.

The *Business Associates Job Corps Program (YJC)*, just recently launched, is to provide selected business associations with full-time staff resources, thereby allowing them to improve and augment their services to members.

Through the strengthening of associations, the program will result in improved productivity and competitiveness of Canadian industry. Typically, Canadian business associations have either a very small staff, or frequently none at all. When association affairs are run by only a few interested members of the business community, the resources tend to be limited; few services are provided and little research can be done. But these associations can be an integral "self-help" mechanism for industry. The *Youth Job Corps Program* will enable them to provide new services, with the end result of improved sector performance.

For Job Corps employees, the program provides excellent work experience and a good potential for permanent employment, either with the association or with member firms through contacts made. There are advantages for government as well; namely an increased capacity for self-help within the private sector with a consequent reduced need for government intervention;

and better channels for the communication of technical or program information to the private sector.

Work projects undertaken must be of non-profit nature and Job Corps employees are supervised by the associations involved.

For further information on either of these programs, please contact the nearest regional office of the Department of Industry, Trade and Commerce.

AN ENTERPRISE DEVELOPMENT PROGRAM SUCCESS

The three-way partnership which was recently formed between British Columbia Forest Products Limited, Finlay Forest Industries Limited and Jujo Pulp and Paper Company of Japan completes a very successful relationship between Finlay and the Enterprise Development Board (EDB) of the Department of Industry, Trade and Commerce.

The Enterprise Development Program (EDP) played a constructive role in rescuing Finlay from difficulties, helping to expand its activities, and encourage its progress to the present.

In 1974, Finlay was facing possible financial adversity, shutdowns and job losses when the EDB granted \$12 million loan insurance to finance doubling the output at the company's refinery groundwood pulp mill in Mackenzie, B.C. Expansion and pulp market difficulties, cost overruns and further expansions occurred involving a total of \$24 million in EDP loan insurance. The British Columbia Development Corporation and Japanese investment interests participated in the financing and subsequent refinancing of the company.

The result was the expansion of output, employment and use of the forest resources in and around Mackenzie. Increased pulp and lumber prices, combined with the financial restructuring, capacity expansion, and sound management, produced the recent strength of the company.

The new relationship between Finlay and British Columbia Forest Products, Vancouver, calls for a total of \$192 million in capital expenditures including a new newsprint mill, expanded sawmilling capacity and power production facilities, and over 650 new jobs in and around Mackenzie and Crofton, B.C.

The company is now able to stand on its own in the marketplace without federal government assistance and ITC no longer participates in the company's affairs.

SAUDI ARABIA AND IRAQ: VISA PROCEDURES

After almost two years of issuing visas virtually on request, the Embassies of Saudi Arabia and Iraq introduced more restrictive criteria in early January.

In the case of Saudi Arabia, the Embassy expressed concern about individuals who do not respect the laws and customs of the Kingdom and companies that do not have the ability or will to carry out contracts they negotiate. The new visa granting procedure, therefore, requires that the applicant and/or his company be doing

business in Saudi Arabia, have an invitation from a Saudi company or ministry, or have prior clearance from the Ministry of Foreign Affairs. Although there is already some inconsistency in the application of this policy, there have also been a number of serious problems.

The Embassy of Iraq has advised, without explanation, that all applicants for visas must have an invitation to visit the country or be doing business there. There are inconclusive indications that invitations will be extended to only those Canadian firms that Iraqi officials desire to see.

There may also be changes in Kuwaiti procedures but their nature have not been verified.

All instances of problems with visas for Middle East countries should be reported to the Middle East Division of the Department of Industry, Trade and Commerce for advice.

INTERNATIONAL MARINE TRANSIT ASSOCIATION

The components of designing cost-effective ro-ro (roll on, roll off) ferries for the 1980s will be a key element in the International Marine Transit Association's annual conference this year in Canada.

Representatives of marine interests from around the world will attend the seminars on coping with the cost-price squeeze in ferry operations at the Hotel Nova Scotian in Halifax, September 5, 6 and 7, 1979.

Rupert J. Tingley, vice-president and general manager of CN Marine and president of the International Marine Transit Association, said he expects delegates from Europe, Asia, Australia, North and South America.

IMTA represents ferry operators and others associated with the industry worldwide.

Delegates to the third conference in Seattle last fall heard speakers from the United States, Canada, Europe and Asia compare ideas with other ferry operators, were brought up to date on advances in technology and visited five west coast ferry operations.

The conference this year will also deal with the availability of fuels, cost reduction through technological innovation, on-board maintenance, trends in insurance settlements and coping with regulatory authorities. Canada's Ministry of Transport will make a presentation on traffic forecasting.

The conference officially opens Wednesday morning, September 5, and runs until Friday. The 1980 conference will be in New Orleans, 1981 in Europe and 1982 in San Francisco.

CANADA TRADE CENTRE
World Import Mart
Tokyo, Japan

The first Canadian show, at this location, consisting of fur garments and jewellery, produced on-site sales of \$900,000.

FOREIGN RULINGS

ARGENTINA

As part of the program to reduce inflation, the Ministry of Economy introduced a number of resolutions on January 8, 1979, reducing import tariffs on a wide range of food items. The following products which were previously dutiable at 10 per cent will no longer be subject to import duties: fresh, chilled or frozen meats; vegetables, fresh or chilled; fresh fruits and some dried fruits. The duty has been lowered from 45 per cent to 25 per cent on prepared or preserved fish including shellfish, prepared or preserved fruits and vegetables, jams, marmalades and fruit juices. The duty has also been reduced on a number of wines.

DOMINICAN REPUBLIC

The Government of the Dominican Republic recently announced an import ban on the following products: shirts, men's and boys' underwear, suits, shoes and belts; pasta products; canned or frozen vegetables; fruit juices; sauces (except mayonnaise) and seasonings; most chocolate products; butter; yogurt; soda crackers; fresh and frozen fish; bath soaps, washing soaps and all types of detergents.

GRENADA

According to a recent report from our Port-of-Spain office, the Grenada authorities are granting foreign exchange for goods ordered which are allowed under an open general licence. However, all specific import licences for imports which were approved prior to March 5, 1979, have to be revalidated.

MEXICO

The registration of foreign equipment suppliers to the Federal Government of Mexico and its decentralized agencies (PEMEX - the petroleum monopoly, CFE - the Federal Electricity Company, etc.) is the responsibility of the following Ministry since January 1, 1979:

Secretaria de Comercio
Direccion General de Normas sobre
Adquisiciones y Almacenes
Padron de Proveedores del Gobierno Federal
Lorenzo Boturini 205, 6º Piso
Mexico 8, D.F.

All correspondence to the above office should be directed to the Director General, Lic. Enrique del Val Blanco.

More information regarding registration requirements may be obtained from:

Mr. J. M. Hill
Commercial Counsellor
Commercial Division
Canadian Embassy
Apartado Postal 5-364
Melchor Ocampo 463, 7th Floor
Mexico 5, D.F.

NEW CONTRACTS FOR CANADIAN COMPANIES

CANADIAN ENGINEERS WIN MAJOR GRAIN PROJECTS IN INDIA

Howe International Limited of Ottawa, in co-operation with Howe India Private Ltd. of New Delhi, has been awarded a contract for the design, supervision and construction management of 18 grain terminals for the Food Corporation of India with a storage capacity totalling one million tons.

These will include two major modern high capacity port grain terminals to be located at the ports of Madras and Haldia on the east coast for the loading and unloading of bulk carrier ocean ships.

In addition, 16 fully mechanized bulk grain terminals will be designed by the Howe engineers for locations throughout India. Each of these inland terminals will have a storage capacity of more than 52,500 tons.

This nation-wide bulk grain handling and storage project will be one of the largest ever undertaken and Howe won this contract against severe international competition.

In addition to design input from Howe's Canadian offices, this project provides a potential export opportunity for Canadian manufacturers under the international tender procedures required with partial World Bank financing.

ISRAEL ORDERS CANADIAN CONTAINERS WORTH \$5 MILLION

Zim Israel Navigation Company Ltd., headquartered in Haifa, Israel, has signed a contract to purchase 1,000 Canadian-manufactured shipping containers. The agreement is a record container contract and marks the first major order of its kind to be placed in Canada by an international carrier.

The contract is being filled by the Brampton-based company Steadman Containers Limited and will provide work for some 70 people. Supply industries will also reap benefits from the order by providing Canadian steel, components and other materials for the inter-modal van-type units which are expected to be delivered sometime during 1979.

Zim operates a fleet of 61 vessels and owns a network of agencies including its Canadian subsidiary, Zim Israel Navigation Company (Canada) Ltd. which has locations in Toronto, Montreal and Halifax and employs approximately 100 people.

HONG KONG CONTRACT

MacDonald, Dettwiler and Associates Limited of Vancouver have been successful in tendering for the supply of a weather satellite ground station to Hong Kong Royal Observatory. The value of the contract is placed at about \$1/2 million.

CANADIANS EDGE OUT INTERNATIONAL COMPETITION

A Canadian joint venture made up of The SNC Group, Acres International Limited and Tecsalt International Limited recently signed a contract with Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) for a feasibility study and final design of the dam and diversion works for Costa Rica's Boruca Hydroelectric Project.

At 260 metres, Boruca Dam would be the highest rockfill dam in the world. It would contain 43 million cubic metres of fill and create a lake with a surface area of 220 square kilometres. The water power harnessed would generate some 760 MW.

SNC-Acres-TIL competed for the job against 26 firms or consortia from all over the world.

The joint venture also gives credit for its success to one hundred per cent Canadian effort reflected in strong support from the Department of Industry, Trade and Commerce, the Canadian Embassy in Costa Rica and Hydro-Québec.

A feature of the assignment is on-the-job training and the transfer of technology. Four ICE engineers will join the team in Canada for experience in North American project management techniques. ICE staff and the Canadian team will work together on continuing investigations of the remote site near the Panama Border. The Canadian joint venture will also work with a Costa Rican engineering firm, DYPSA.

Phase 1 of the project, the part covered by the current contract, is expected to last two years.

SPIROLL GAINS WORLD RIGHTS TO NEW TECHNOLOGY

A final agreement has been concluded which gives Spiroll Corporation Limited exclusive world rights to produce and market the dramatic new pre stressed hollow core concrete system called Maxi-Span.

Spiroll is an international company specializing in the design, development, production and marketing of pre stressed hollow core concrete production systems and technology. Strongly export oriented, Spiroll does more than 90 per cent of its business outside Canada, selling and servicing its systems which are currently in some 80 locations in more than 30 countries.

The new system represents a very advanced technology and its name has been incorporated into a new operational entity called Maxi-Span Systems Ltd. which will be under the direct operational control of Spiroll Corporation Ltd. Under the terms of the agreement, Maxi-Span Systems Ltd. assumes immediate responsibility for marketing technical services and engineering functions of the new technology. Under licence, Spiroll will manufacture the process equipment and hardware exclusively for Maxi-Span.

THAILAND

Fourteen Canadian companies are currently pursuing business related to construction of the Thai natural gas pipeline. The Canadian firms, if successful, would sub-contract to Fluor Ocean Services, Houston, Texas through Fluor (Canada), Calgary, Alberta.

TWO INNOVATION CENTRES TO BE ESTABLISHED

The Federal Government is planning to provide financial assistance to establish two Industrial Innovation Centres, one to be associated with the University of Waterloo and the other with Ecole Polytechnique in Montreal.

Discussions have been initiated with officials of the universities and the provincial governments concerned to complete appropriate plans. The two universities have already developed close ties with industry and have prepared preliminary proposals for their centres.

The purpose of Industrial Innovation Centres is to stimulate technological innovation in Canada by assisting technology-based firms, entrepreneurs and inventors to commercialize their ideas. The centres will also provide engineering, science and business students with first-hand experience by having them assist the staff of the centres in evaluating, developing and commercializing ideas submitted to the centres.

The centres will make an important contribution to small technology-based companies by helping them develop and market innovative new processes or products and will fill an important gap by providing advice and assistance to entrepreneurs starting their own businesses.

TRADE COMMISSIONER OFFICES ABROAD

The Canadian Consulate in San Juan, Puerto Rico, was closed at the end of 1978 and is now covered by the Trade Commissioner office in Atlanta -

Mr. D.H.M. Branion
Consul and Senior Trade Commissioner
Canadian Consulate General
900 Coastal States Building
260 Peachtree Street
Atlanta, Georgia 30303
U.S.A.

Phone: 577-6810 (Area Code 404)
Telex: 00542676 (DOMCAN ATL)

Haiti is now covered by the Trade Commissioner office in Port-of-Spain, Trinidad -

Mr. J.E. Cooper
Counsellor (Commercial)
Canadian High Commission
P.O. Box 1246
Huggins Building
72 South Quay
Port-of-Spain, Trinidad

Cable: DOMCAN PORT OF SPAIN
Phone: 62-34787, 62-37254-8
Telex: 226 (226 DOMCAN WG)

The Dominican Republic is now covered by the Canadian Trade Commissioner in Caracas, Venezuela -

Mr. J.A. Elliott
Counsellor (Commercial) & Consul
Canadian Embassy
Apartado 62302
Edificio La Estancia

Avenida La Estancia No. 10
Caracas 106, Venezuela

Cable: CANADIAN
Phone: 91-30-10/610/801/401
Telex: 23377 (DOMCAN VN)

Commercial responsibility for Togo and Benin has been shifted from Lagos to our post in Abidjan. Lagos will continue to be responsible for Canada's commercial activities in Angola, Ghana and Sierra Leone.

REQUEST TO EXPORTERS

If you change your agents or representatives abroad, would you please advise the Post concerned and also the appropriate officer in the Department of Industry, Trade and Commerce in Ottawa.

SIXTH MEETING OF THE CANADA/CHINA JOINT TRADE COMMITTEE

The Canadian Government and Chinese Foreign Trade Officials reaffirmed their commitment to strengthening and diversifying bilateral trade in the trade talks which concluded on May 1, 1979.

The Canadian delegation expressed its desire to see a growth in Canada's exports of capital equipment and technology, and pledged the full support of the Canadian Government for the initiatives of Canadian exporters.

The Chinese delegation briefed the Canadian side on its plans for increased exports to Canada of a wide range of non-traditional products.

The Chinese reviewed recent developments and changes in their economic plan, which ends in 1985, and confirmed that a reexamination of some of their priorities was currently being conducted, but stressed that this would not result in a reduction of their commitment to rapid modernization. They indicated that China continues to assign high priority to the development of a number of sectors in which Canada has very strong capabilities, such as hydro and thermal power, telecommunications, oil and gas, non-ferrous metals and transportation.

Discussions were held on the renewal of the Canada/China Trade Agreement of 1973, and the Canadian delegation also tabled a proposal for an Economic Co-operation Agreement to be concluded later this year between Canada and China which would provide the basis for growth in trade of Canadian and Chinese manufactured goods.

Since 1970, there has been a significant increase in bilateral trade. In 1978, total trade between Canada and China approached \$600 million (Canadian exports were \$503 million; Chinese exports to Canada were \$95 million).

Canada continues to give high priority to increased trade with China and approximately 40 technical and commercial missions were exchanged between Canada and China in 1978.

The next meeting of the Committee is planned for Peking in 1980.

INCOMING MISSIONS

Military Delegation from Denmark

Two representatives from the Danish Ministry of Defence visited Canada in mid-March for an eight-day tour of manufacturers of NBCW (nuclear, biological, chemical warfare) protective gear.

The Danes are interested in 150,000 NBCW suits over the period 1981-1985 worth approximately \$15 million.

As a result of the visit, the Danes will look favourably upon Canada as a supplier for its needs and have already asked for 2,500 pumps for the C2 kit and for samples of cloth from the Celanese Company for evaluation.

Military Delegation from Spain

Five officers of the Ministry of Defence, Spain, came to Canada in March/April for an eight-day visit to tour NBCW equipment manufacturers and visit the NBCW school at Camp Borden. The visit generated considerable interest and the officers expressed their satisfaction in Canadian chemical warfare protection equipment.

At the debriefing session held on the last day of the program, General Lasheras asked for samples of all our NBCW products for evaluation. Col. Leon stated that he would recommend the purchase of Canadian products when he submits his report. Sales potential could range from \$5 to \$15 million.

Rape Seed and Rape Seed Meal Mission from Korea

In April, seven members of Korean Government agencies responsible for specifying their rape seed purchases arrived in Vancouver for a two-week tour which included visiting facilities in Vancouver, Edmonton, Lethbridge, Brooks, Calgary, Saskatoon and Winnipeg. The purpose of their visit was to acquaint the Koreans with Canadian capability to supply their country's rapeseed requirements.

Indonesia

The Chairman of the Indonesian Power Authority (PLN) visited Canada during April, 1979, following his visit to the World Bank in Washington. Canada is participating and has an on-going interest in the mining/transport/power project in South Sumatra and West Java.

Computer Technology Delegation from Algeria

A delegation of six members of the Commissariat national à l'informatique (CNI) led by the Commissaire National, Mr. Mustapha Bouarfa visited Montréal, Québec City and Ottawa in April to study Canadian capabilities in computer products and software services as part of their program to build up a national information network. CNI is the national government agency responsible for the management of computer services in Algeria.

Electrical Appliance Buyers Mission from the United Kingdom

This mission in March, 1979, is deemed to have been successful.

The mission members were favourably impressed with the companies visited and the Canadian manufacturers have now established key contacts in the U.K. The group unanimously agreed that there would be sales resulting from the visit and gave frank advice to the Canadian manufacturers of potential problems they would encounter and how to overcome them, and the direction in which they should concentrate their efforts to be most effective.

An excellent rapport was established with the visitors and the companies will follow up and maintain contact with them.

Security Equipment Mission from Egypt

The Canadian companies which were visited in March consider that the mission was worthwhile and that they will be given fair, if not preferred, consideration in future security procurements by Egyptian Government agencies.

Since the return of the mission to Egypt, Canadian firms have quoted on requirements identified on the tour and members of a consortium of Canadian companies are presently in Cairo surveying requirements under the direct responsibility of individual mission members, i.e. the National Assembly, Federal Prisons, National Museums, etc.

Fish Buying Delegation from the Ivory Coast

Two executives of leading fish importing and distributing organizations from the Ivory Coast visited Canadian east coast companies and provincial government offices in April. There is a potential short term market of 50,000 tons per year which could be supplied from Canada.

Air Traffic Control Equipment Delegation from Brazil

Canadian equipment suppliers and consulting firms have been promoting their capabilities relative to a new integrated Air Traffic Control/Air Defence System for southern Brazil.

The incoming delegation spent approximately seven days during April touring Canadian industry in Ottawa, Montreal and Toronto.

The project is expected to have a value of approximately \$150 million and is to be started during 1979.

CHANGE IN VAT RATE

Effective June 18, resulting from recent British budgetary changes, the UK Value Added Tax (VAT) was increased to a single rate of 15 per cent on all chargeable goods from the previous split rates of 8 per cent and 12½ per cent.

OUTGOING MISSIONS

Non-Ferrous Metals Mission to the People's Republic of China

Eight members of the mining, ore dressing and smelting of copper, nickel and aluminum industry, accompanied by a senior officer of the federal Department of Industry, Trade and Commerce (ITC), visited China from March 3 to 16 to better acquaint the Chinese with Canada's capabilities in non-ferrous metals, technology, manufactured products and exploration services.

Automotive Parts Mission to Venezuela

Venezuela has always offered a good market potential. The purpose of this mission in March was to determine the scope of opportunities for Canadian aftermarket manufacturers and, if successful, it will be followed by a larger mission comprising 10 to 12 Canadian parts exporters scheduled for November, 1979.

Agricultural Equipment Mission to Nigeria, Kenya and Tanzania

Seven members of the agricultural equipment industry, along with a professional agronomist from Agriculture Canada, led by an industry specialist from ITC, visited Nigeria, Kenya and Tanzania in March and April. The objective of the mission was to develop markets for dryland farming equipment and grain handling and storage equipment.

Businessmen's Mission to Libya

A fifteen-member mission, tentatively scheduled for June, 1979, is to be mounted in response to a request by the Libyans for closer bilateral economic and trade relations. The mission is to assess opportunities and prospects for Canadian industry in Libya.

Korea

The Office of Overseas Projects of ITC is leading and co-ordinating a market penetration effort into the Republic of Korea whereby Canadian industrial sector capability will be matched to specific industrial requirements of Korea. Sectors of interest are steel mill industry, pulp and paper machinery, aluminum processing industry, petrochemical plants and the electrical/electronics industries.

Mission to Australia and New Zealand

Officers of the Office of Overseas Projects of ITC visited these countries in March to explore market opportunities, particularly in the areas of resource development. Talks were held with senior finance officials of these countries.

Shipbuilding Mission to Poland

Resulting from a commitment made during the Canada-Poland trade consultations in December 1978, a mission of ten senior executives of the shipbuilding industry with accompanying departmental officers visited Poland late in April.

The objectives of the mission were: 1) to identify areas where Canadian and Polish expertise are complementary; 2) to seek contracts for Canadian shipyards; 3) to explore Polish technology to determine its usefulness for Canadian firms; and 4) to explore possibilities of co-operation with regard to the supply of ships to third countries.

Swine and Semen Mission to Southeast Asia

Seven Canadian experts on pig farming and breeding visited Thailand, Malaysia, Singapore and the Philippines in March.

This mission was sponsored by Industry, Trade and Commerce to increase the interest of these Southeast Asian countries in purchasing Canadian breeding stock and swine semen, as exports to these countries have been limited.

Canadian swine breeding stock is now exported to about 28 countries, and semen to approximately 20 countries. The value of the export of live breeding stock has risen from \$184,000 in 1976 to \$681,000 for the first 11 months of 1978, while the value of semen exports rose from \$29,000 to \$147,000 within the same period.

Canada has a solid international reputation in swine breeding and is one of the leading countries in the use of artificial insemination and the technique of using frozen boar semen. Canada also has an excellent reputation in the field of animal health, being free of any serious swine diseases. This is an important factor to any country importing breeding stock.

Egypt and Sudan

An official of the construction division of ITC travelled to Egypt and the Sudan in April to explore construction opportunities for Canadian firms. This trip was an exploratory one, in preparation for a trade mission this fall.

The objectives of the official's trip were to explore possible co-operation in the construction field; to prepare for meetings with government officials and contractors interested in discussing specific projects with mission members; and to prepare a detailed report on the Egyptian construction situation. He was also looking for good local contractors interested in joint-venturing with Canadian firms.

At the present time at least two Canadian construction firms are doing business in Egypt - a Windsor firm which just completed a jeep assembly plant near Cairo, and a Hamilton developer who has begun construction of a 400-ton-capacity cold storage plant.

CANADA GIVES \$2 BILLION CREDIT TO CHINA

The Export Development Corporation (EDC) has given China a \$2 billion line of credit to buy goods and services from Canadian suppliers.

The announcement was made after EDC Chairman John A. MacDonald reached an agreement in principle in Peking with Cui Yenxur, managing director of the Bank of China.

The Corporation provides loans to help support Canadian exports and improve Canadian ability to compete in international markets. ITC officials hope the line of credit will help Canadian companies to secure export contracts.

BOOKSHELF

ABC (Assistance to Business in Canada)

A new Government of Canada free 283-page handbook titled *ABC (Assistance to Business in Canada)*, contains information on the more than 200 programs and services that comprise the government's \$6 billion annual expenditure in business assistance and support.

ABC is a handy guide designed to help the business community have easier access to federal economic development programs, as well as those tax incentives and services which encourage economic development in Canada.

The text is written in a clear, conversational style, organized to answer the questions most likely to be asked by businessmen, in all sectors, particularly those running small enterprises.

The handbook describes financial assistance, tax incentives and the range of services provided by the federal government to business. It describes the mix of assistance that is available, explains who qualifies, and indicates how to apply.

Members of the business community may order a free copy of the *ABC* in either official language by calling the Government of Canada Business Information Centre toll-free number ZENITH 0-3200 or by writing to:

ABC
P.O. Box 9500
Ottawa, Ontario
K1G 4B1

Exporting

by J.R. Arnold

This 111-page handbook contains practical information for the would-be exporter, with chapters covering: sources of federal government assistance, banking, marine insurance, packaging, advertising abroad, and many others.

It is available from the Centre for International Business Studies, Dalhousie University, Halifax, Nova Scotia B3H 4H8. Prices, postage paid are: 1 to 9 copies \$7.50 per copy; 10 or more copies \$6.00 per copy.

Royalties from the sale of these books go to a scholarship fund for students in Practical Exporting at Dalhousie University.

Export Consortia: A Canadian Study

by Drs. K.C. Dhawan and Lawrence Kryzanowski,
Concordia University

This study is the culmination of extensive field work by the authors in Iran and Saudi Arabia, and of in-depth team interviews with a large sample of Canadian businessmen, executives and government officials.

The study provides a comprehensive examination both of the procedures and difficulties involved in the formation and operation of Canadian-based consortia, and of the stages followed, and the difficulties encountered by these consortia in the procurement and execution of export contracts for the delivery of agro-industrial and high technology turnkey projects. In addition, a critical comparative assessment is presented on the "political marketing" effort and export support programs provided by facilitator organizations (such as governments, governmental agencies and financial institutions) in Japan, the United States, the United Kingdom, Germany, France, Sweden and Canada. Export support programs assessed include those dealing with the provision of export insurance, export finance, and bid and performance bonds and guarantees.

Copies of *Export Consortia: A Canadian Study* are available at \$15.00 per copy from:

Dekemco Ltd.
Box 87, Postal Station H
Montreal, Quebec
H3G 2K5

NEW EC-CANADA BROCHURE

The European Community Information Service in Ottawa has prepared a short illustrated brochure describing the EC and its relations with Canada.

A free copy of *Canada and the European Community* can be obtained by writing to:

European Community
Press and Information Service
Delegation of the Commission of
the European Communities
350 Sparks Street
Ottawa, Ontario
K1R 7S8

(Source: *European Community*, June/July 1978)

MINISTERS OF THE CROWN

Here is a list of the ministers in order of precedence:

The Hon. Jacques Flynn, Leader of the Government in the Senate, and Minister of Justice and Attorney General

The Hon. Martial Asselin, Minister of State for CIDA

The Hon. Walter Baker, President of the Queen's Privy Council for Canada and Minister of National Revenue

The Hon. Flora MacDonald, Secretary of State for External Affairs

The Hon. James McGrath, Minister of Fisheries and Oceans

The Hon. Erik Nielsen, Minister of Public Works

The Hon. Allan Lawrence, Solicitor General of Canada and Minister of Consumer and Corporate Affairs

The Hon. John Crosbie, Minister of Finance

The Hon. David MacDonald, Secretary of State of Canada and Minister of Communications

The Hon. Lincoln Alexander, Minister of Labour

The Hon. Roch LaSalle, Minister of Supply and Services

The Hon. Donald Mazankowski, Minister of Transport and Minister responsible for the Canadian Wheat Board

The Hon. Elmer MacKay, Minister of Regional Economic Expansion and Minister responsible for CMHC

The Hon. Jake Epp, Minister of Indian Affairs and Northern Development

The Hon. John Fraser, Postmaster General and Minister of the Environment

The Hon. William Jarvis, Minister of State for Federal-Provincial Relations

The Hon. Allan MacKinnon, Minister of National Defence and Minister of Veterans Affairs

The Hon. Sinclair Stevens, President of the Treasury Board

The Hon. John Wise, Minister of Agriculture

The Hon. Ronald Atkey, Minister of Employment and Immigration

The Hon. Ray Hnatyshyn, Minister of Energy, Mines and Resources and Minister of State for Science and Technology

The Hon. David Crombie, Minister of National Health and Welfare

The Hon. Robert R. de Cotret, Minister of Economic Development and Trade (appointed Minister of Industry, Trade and Commerce and Minister of State for Economic Development)

The Hon. Heward Grafftey, Minister of State for Social Programmes

The Hon. Perrin Beatty, Minister of State (Treasury Board)

The Hon. Robert Howie, Minister of State (Transport)

The Hon. Steven Paproski, Minister of State for Fitness and Amateur Sport and Multiculturalism

The Hon. Ronald Huntington, Minister of State for Small Business and Industry

The Hon. Michael Wilson, Minister of State for International Trade.

All ministers are members of the full Cabinet which will meet regularly.

In reorganizing the ministry, Mr. Clark announced the appointment of an "inner cabinet" committee with five policy sub-committees as the main policy-making framework of his government.

The "inner cabinet" committee, chaired by the Prime Minister, will be responsible for establishing the overall priorities of the government and for major policy decisions flowing from those priorities. Its members are:

The Hon. Jacques Flynn, Leader of the Government in the Senate and Minister of Justice and Attorney General

The Hon. Walter Baker, President of the Queen's Privy Council for Canada and Minister of National Revenue

The Hon. Flora MacDonald, Secretary of State for External Affairs

The Hon. John Crosbie, Minister of Finance

The Hon. David MacDonald, Secretary of State and Minister of communications

The Hon. Roch LaSalle, Minister of Supply and Services

The Hon. William Jarvis, Minister of State for Federal-Provincial Relations

The Hon. Sinclair Stevens, President of the Treasury Board

The Hon. Ray Hnatyshyn, Minister of Energy, Mines and Resources and Minister of State for Science and Technology

The Hon. Robert R. de Cotret, Minister of Economic Development and Trade

The five policy sub-committees are:

Economic Development Committee, chaired by Robert R. de Cotret Minister of Economic Development and Trade

Social and Native Affairs Committee, chaired by David MacDonald, Secretary of State and Minister of Communications

External Affairs and Defence Committee, chaired by Flora MacDonald, Secretary of State for External Affairs

Federal-Provincial Relations Committee, chaired by William Jarvis Minister of State for Federal-Provincial Relations

Economy in Government Committee, chaired by Sinclair Stevens, President of the Treasury Board.

All departmental ministers will be a member of at least one policy sub-committee.

SHOP CANADIAN

The SHOP CANADIAN program, which was originated to increase sales of Canadian-made products and, as a result, employment for Canadians, has been extended for three years. The program will continue to be co-ordinated by the Department of Industry, Trade and Commerce with the co-operation of provincial governments, private sector firms and associations.

The extension of the program follows independent research which revealed a definite upward shift in consumer awareness of the value of buying Canadian goods since the program was started last year. To continue this positive trend development, the federal government has allocated \$2.5 million annually, from existing resources, for the three year period.

The role of the federal government in the SHOP CANADIAN campaign is to act as a catalyst by providing a national umbrella of promotion through TV, radio and other media advertising. This advertising is aimed at encouraging Canadian manufacturers to clearly label Canadian-made products, induce retailers to use "MADE IN CANADA" signs and displays throughout their stores, and persuade the general public to buy more Canadian-made goods.

Discussions are now underway with the provinces to find more ways in which programs might be combined to increase their impact. The Retail Council of Canada will also continue to be actively involved.

Research Results

During the first year of the program, respondents who indicated that they always make an effort to choose Canadian-made products increased by 10 per cent. The Prairie Provinces showed the greatest increase while no area showed a drop.

Research indicated that:

- females are more likely to Shop Canadian than males,
- age bears a strong, steady relationship,



Shop Canadian

- older shoppers are more likely to purchase Canadian-made goods than younger shoppers,
- homemakers, retired people and farmers are most likely to Shop Canadian,
- apartment dwellers are slightly less likely to shop for Canadian products than home owners,
- married people are more likely to Shop Canadian.

Those who indicate they would prefer to buy Canadian goods cite quality, fit, cost, and most frequently, the general benefit to Canada.

Those who say they never Shop Canadian are, by and large, price shoppers. Their percentage dropped from 32.8 to 28.6 during the program's first year.

Identification of Canadian-made products was indicated to be a problem. One out of five said they could NEVER identify Canadian products and one out of two said it was possible only SOMETIMES.

A continuing program of regularly scheduled, integrated promotional activities during the next three years is expected to produce a striking increase in Canadian buyers' preference for Canadian products and greater made-in-Canada product identification by Canadian manufacturers.

Retailers requiring more information on the SHOP CANADIAN point of sale materials should contact:

The Retail Council of Canada
Suite 525
74 Victoria Street
Toronto, Ontario
M5C 2A5

Comité des Affaires des autochtones et des questions sociales, présidé par M. David MacDonald, secrétaire d'Etat du Canada et ministre des Communications

Comité de la Défense nationale et des Affaires extérieures, présidé par Mlle Flora MacDonald, secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures

Comité des relations fédérales-provinciales, présidé par M. William Jarvis, ministre d'Etat chargé des Relations fédérales-provinciales

Comité de l'Economie au sein du gouvernement, présidé par M. Sinclair Stevens, président du Conseil du Trésor. Tous les ministres chargés de ministères seront membres d'au moins un sous-comité sur les politiques.

MAGASINONS A LA CANADIENNE

Le programme de promotion MAGASINONS A LA CANADIENNE, mis en oeuvre pour stimuler la vente des produits canadiens et, par le fait même, créer des emplois, a été prolongé de trois ans. Coordonné à l'échelle nationale par le ministère de l'Industrie et du Commerce, il s'appuie sur la collaboration des gouvernements provinciaux, des compagnies et des associations du secteur privé.

A la suite d'un échantillonnage par un organisme indépendant qui indique une sensibilité accrue des consommateurs aux avantages de l'achat des produits canadiens, le gouvernement fédéral a voulu maintenir cette tendance positive en injectant \$2,5 millions dans ce programme pour une autre période de trois ans.

Le gouvernement joue le rôle de catalyseur en lançant un battage publicitaire nationale à la télévision, la radio et les autres médias. Cette publicité vise à encourager les manufacturiers canadiens à étiqueter clairement les produits canadiens les détaillants à exposer dans leurs magasins les affiches "FABRIQUE AU CANADA" et à persuader le public d'acheter des produits canadiens.

Des entrepreneurs se poursuivent actuellement avec les provinces en vue d'étudier les façons de combiner les programmes pour augmenter les retombées financières. En outre, le Conseil des détaillants du Canada continuera à s'occuper activement du programme.

Résultats obtenus

Au cours de la première année le pourcentage des répondants qui ont indiqué une nette préférence pour les produits canadiens s'est accru de 10%: les provinciaux ont marqué un très vif intérêt et les autres régions un intérêt soutenu.

Les recherches ont démontré que:

- Les femmes ont plus tendance que les hommes à magasiner à la canadienne;
- il existe un net clivage selon les groupes d'âges;

Magasins à la canadienne



- Les consommateurs d'âge mûr semblent plus enclins à acheter des produits canadiens;
- Les maitresses de maison, les retraitées et les cultivateurs tendent d'avantage à magasiner à la canadienne;
- Les locataires ont un peu moins tendance que les propriétaires à magasiner à la canadienne;
- Les gens mariés ont plus tendance que les célibataires à magasiner à la canadienne.

Ceux qui indiquent leur préférence pour l'achat des produits canadiens invoquent la qualité, la convenance, le prix et, plus fréquemment, les retombées économiques pour le Canada.

Ceux qui avouent ne jamais magasiner à la canadienne, ne s'intéressent généralement qu'au prix. Leur pourcentage a fléchi de 32,8% à 28,6% depuis la mise en oeuvre du programme.

L'identification des produits canadiens constitue un problème. Une personne sur cinq a déclaré ne JAMAIS pouvoir identifier les produits canadiens; et, une sur deux admet qu'il est PARFOIS possible de les identifier.

Un programme publicitaire bien orchestré et diffusé régulièrement au cours des trois prochaines années saura convaincre un nombre considérable de Canadiens qu'ils ont tout intérêt à acheter des produits canadiens et inciter les fabricants canadiens à identifier clairement leurs produits.

Les détaillants qui désirent le matériel publicitaire de MAGASINONS A LA CANADIENNE sont priés d'adresser leurs demandes au:

Conseil des détaillants du Canada
Suite 525
74, rue Victoria
Toronto (Ontario)
M5C 2A5

LE NOUVEAU CABINET

Voici la liste des membres du Conseil des ministres, selon l'ordre de préséance:

L'honorable Jacques Flynn, leader du gouvernement au Sénat, et ministre de la Justice et Procureur général l'ACDI

L'honorable Martia Asselin, ministre d'Etat chargé de la Reine pour le Canada et ministre du Revenu national

L'honorable Flora MacDonald, secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures

L'honorable James McGrath, ministre des Pêches et des Océans

L'honorable Erik Nielsen, ministre des Travaux publics

L'honorable Allan Lawrence, Solliciteur général du Canada et ministre de la Consommation et des Corporations

L'honorable John Crosbie, ministre des Finances

L'honorable David MacDonald, secrétaire d'Etat du Canada et ministre des Communications

L'honorable Lincoln Alexander, ministre du Travail

L'honorable Roch LaSalle, ministre des Approvisionnement et Services

L'honorable Donald Mazankowski, ministre des Transports et ministre chargé de la Commission canadienne du blé

L'honorable Elmer McKay, ministre de l'Expansion économique régionale et ministre chargé de la SCHL

L'honorable Jake Epp, ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien

L'honorable John Fraser, ministre des Postes et ministre de l'Environnement

L'honorable William Jarvis, ministre d'Etat chargé des relations fédérales-provinciales

L'honorable Allan Mackinnon, ministre de la Défense nationale et ministre des Anciens combattants

L'honorable Sinclair Stevens, président du Conseil du Trésor

L'honorable John Wise, ministre de l'Agriculture

L'honorable Ronald Atkey, ministre de l'Emploi et de l'Immigration

L'honorable Ray Hnatyshyn, ministre de l'Energie, des Mines et des Ressources et ministre d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie

L'honorable David Crombie, ministre de la Santé nationale et du Bien-être social

L'honorable Robert R. de Cotret, ministre chargé du Développement économique et du Commerce (désigné ministre de l'Industrie et du Commerce et ministre d'Etat chargé du Développement économique)

L'honorable Heward Grafftey, ministre d'Etat chargé des programmes sociaux

L'honorable Perrin Beatty, ministre d'Etat affecté au Conseil du Trésor

L'honorable Robert Howie, ministre d'Etat affecté aux Transports

L'honorable Steven Paproski, ministre d'Etat chargé de la Santé et du Sport amateur, et du Multiculturalisme

L'honorable Ronald Huntington, ministre d'Etat chargé de la Petite entreprise et de l'Industrie

L'honorable Michael Wilson, ministre d'Etat chargé du Commerce international

Tous les ministres sont membres du Cabinet qui tiendra régulièrement des réunions.

La réorganisation du Conseil des ministres comprend la création d'un comité du Cabinet principal

Le comité du cabinet principal, présidé par le Premier ministre, dressera les priorités du gouvernement

et prendra les décisions relatives aux aspects majeurs des politiques découlant des priorités. Voici, les membres du comité:

L'honorable Jacques Flynn, leader du gouvernement au Sénat, et ministre de la Justice et Procureur général

L'honorable Walter Baker, président du Conseil privé de la Reine pour le Canada et ministre du Revenu national

L'honorable Flora MacDonald, secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures

L'honorable John Crosbie, ministre des Finances

L'honorable David MacDonald, secrétaire d'Etat du Canada et ministre des Communications

L'honorable Roch LaSalle, ministre des Approvisionnement et Services

L'honorable William Jarvis, ministre d'Etat chargé des Relations fédérales-provinciales

L'honorable Sinclair Stevens, président du Conseil du Trésor

L'honorable Ray Hnatyshyn, ministre de l'Energie, des Mines et des Ressources et ministre d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie

L'honorable Robert R. de Cotret, ministre chargé du Développement économique et du Commerce

Voici les cinq sous-comités sur les politiques:

Comité du développement économique, présidé par M. Robert R. de Cotret, ministre chargé du Développement économique et du Commerce.

Les droits d'auteur sont versés au fonds des bourses réservées aux étudiants en exportation pratique de l'Université Dalhousie.

Export Consortia: une étude canadienne

Par MM. D.C. Dhawan et Lawrence Kryzanowski, Université Concordia (en anglais seulement) - prix \$15)

Cet ouvrage est le résultat de recherches intensives en Iran et en Arabie Saoudite et d'une enquête sérieuse menée auprès d'un bon nombre de gens d'affaires et de hauts fonctionnaires canadiens.

L'étude donne une vue d'ensemble des formalités et des difficultés que comporte la formation et l'admission de consortiums au Canada en vue de l'exportation et des diverses étapes à suivre; des difficultés auxquelles les consortiums font face aux stades des achats et de la réalisation des projets clés en main agro-industriels et de technologie de pointe pour l'exportation. On y traite également, sous forme d'évaluation comparative, de politique de marketing des moyens et des programmes d'aide à l'exportation mis en oeuvre par les organismes responsables (gouvernements, agences gouvernementales et agences de financement) au Japon, aux États-Unis, en Allemagne, en France, en Suède et au Canada. L'évaluation de ces programmes comprend l'assurance à l'exportation, le financement de l'exportation et les cautions et garanties de soumission et de réalisation.

Adressez votre demande d'exemplaire à:

DEKEMCO LTD.
C.P. 87, Station H
Montréal (Québec)
H3G 2K5

CE - CANADA

Le service d'information de la Communauté européenne à Ottawa a récemment publié une brochure illustrée sur la C.E. et ses relations avec le Canada.

Si vous désirez recevoir un exemplaire gratuit, adressez votre demande à la:

Communauté européenne
Bureau de Presse et d'information
350, rue Sparks
Ottawa (Ontario)
K1R 7S8

(C.E. juin/juillet 1978)

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a accordé une ligne de crédit à la R.P. de Chine pour l'achat de biens et services canadiens. M. John A. MacDonald, président de SEE et M. Cui Yexun, directeur administratif de la Banque de Chine ont conclu un accord de principe à cet effet, à Pékin.

La SEE accorde des prêts à l'exportation afin d'encourager la concurrence canadienne sur les marchés internationaux. Le Ministère compte bien que cette ligne de crédit incitera les entreprises canadiennes à obtenir des contrats à l'exportation.

NOUVEAUTÉS

AIDE, l'assistance et l'information pour le développement de l'entreprise. (306 pp)

Le manuel AIDE, publié par le gouvernement fédéral, donne des renseignements sur ses 200 programmes et services d'aide et d'assistance aux entreprises, le tout totalisant \$6 milliards par année.

AIDE permet au secteur privé d'accéder plus facilement aux programmes fédéraux, aux stimulateurs fiscaux et aux services qui favorisent le développement économique et technique du Canada.

Le texte est rédigé dans un style clair, il contient les réponses aux questions le plus souvent posées par les gens d'affaires de tous les secteurs, mais surtout par les dirigeants de petites entreprises.

Le manuel contient des renseignements détaillés sur l'aide financière, les stimulateurs fiscaux et la gamme des services mis à la disposition des entreprises; il décrit les différentes formes d'aide disponibles, énumère les conditions d'admissibilité et les formalités rattachées aux demandes.

Les gens d'affaires qui désirent se procurer un exemplaire du manuel AIDE dans les deux langues officielles, n'ont qu'à communiquer avec le Centre des entreprises, en demandant le ZENITH 0-3200, ou adresser leurs demandes à:

AIDE/ Assistance et information pour le développement de l'entreprise
C.P. 9500
Ottawa (Ontario)
K1G 4B1

Importing

par J.R. Arnold
(111 pp.) \$7.50 l'unité ou \$6 l'unité (p.p.)
pour 10 exemplaires ou plus (en anglais seulement)

Cette brochure contient des renseignements pratiques à l'intention des exportateurs éventuels. Parmi les sujets traités mentionnons, entre autres, l'aide offerte par le gouvernement fédéral, les opérations bancaires, l'assurance maritime, l'emballage et la promotion à l'étranger.

On peut se procurer cette brochure en s'adressant au Centre for International Business Studies.

République populaire de Chine

Une mission composée de huit membres de l'industrie de la préparation mécanique des minerais et des fonderies de cuivre, de nickel et d'aluminium s'est rendue en R.P. de Chine, du 3 au 16 mars, sous la direction d'un haut fonctionnaire de MIC. Cette visite avait pour but de faire valoir la compétence canadienne dans l'industrie des non-ferreux, les domaines de la technologie, des produits finis et de l'exploration.

Vénézuéla

Le Venezuela offre toujours d'excellentes débouchés pour la production canadienne. Cette mission, en mars dernier, avait pour but de sonder le marché des produits automobiles après vente. Dans l'éventualité d'un potentiel intéressant, une autre mission composée de 10 à 12 membres de l'industrie canadienne se rendra sur place en novembre 1979.

Nigeria, Kenya et Tanzanie

Sept membres de l'industrie de la machinerie agricole ainsi que des agronomes d'Agriculture Canada ont visité, sous la direction d'un spécialiste industriel de MIC, le Nigeria, le Kenya et la Tanzanie, en mars et en avril. Cette mission était en quête de débouchés pour les équipements canadiens de culture à sec, de maintenance et d'entreposage des céréales.

Libye

À la demande de la Libye pour des relations économiques et commerciales bilatérales plus étroites avec le Canada, une mission composée de 15 membres se rendra probablement dans ce pays en juin afin de déterminer le potentiel qu'offre ce marché à l'industrie canadienne.

Corée

La Direction des projets d'outre-mer de MIC tente une percée sur le marché de la République de Corée dans les secteurs où la compétence canadienne peut mieux servir les besoins de ce pays. Les secteurs en question sont la sidérurgie, la machinerie pour usines de pâtes et papiers, la transformation de l'aluminium, les usines pétrochimiques et les industries de l'électricité et de l'électronique.

Australie et Nouvelle-Zélande

Des agents de la Direction des projets d'outre-mer de MIC ont visité l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en mars dernier, pour identifier les occasions propices de ces marchés, plus particulièrement le secteur du développement des ressources. Ils se sont entretenus avec les autorités financières de ces pays.

Actuellement, il n'y a que deux compagnies canadiennes de construction qui réalisent des projets en Egypte: l'une, de Windsor (Ontario), vient de terminer la construction d'une usine d'assemblage au Caire, et l'autre, de Hamilton (Ontario), commence la construction d'une usine frigorifique d'une capacité de 400 tonnes

Le représentant de MIC avait pour mission d'établir les possibilités de coopération dans ce domaine; de faire les démarches initiales pour les réunions avec les hauts fonctionnaires gouvernementaux et les entrepreneurs en construction en vue de discuter de projets précis avec les membres de la mission; puis de rédiger un rapport détaillé sur le secteur de la construction en Egypte. Il a également identifié des entrepreneurs en participation.

Un fonctionnaire de la Division de la construction de l'Egypte et le Soudan afin d'explorer le domaine de la construction au profit de l'entreprise canadienne. Ce voyage de reconnaissance a été fait en prévision d'une mission à l'automne.

Egypte et Soudan

Les porcs de reproductions canadiens sont exportés dans 28 pays et le sperme congelé dans quelque 20 pays. La valeur des exportations des animaux de reproduction est passée de \$184 000 en 1976 à \$681 000 en 1978, et les exportations de sperme sont passées de \$29 000 à \$147 000 au cours de cette même période. Le Canada s'est acquis une excellente réputation dans le domaine de l'élevage des bêtes de reproduction, y compris le sperme congelé et les techniques d'insémination. Autre facteur important à l'exportation, le Canada est exempt des maladies porcines.

Sept spécialistes canadiens de l'élevage et de la reproduction des porcs ont visité les pays du Sud-Est Asiatique, en mars dernier, nos exportations vers ces pays étant très limitées. Par ailleurs, cette mission visait à inciter ces pays à acheter des animaux de reproduction et du sperme congelé.

Thaïland, Singapour et Philippines

À la suite des entretiens commerciaux entre le Canada et la Pologne, en décembre 1978, une mission composée de cadres administratifs de l'industrie navale canadienne s'est rendue en Pologne, en avril dernier, sous la direction de hauts fonctionnaires de MIC. Cette mission avait pour but d'identifier les secteurs où les compétences canadiennes et polonaises se rejoignent; de tenter d'obtenir des contrats pour les chantiers maritimes canadiens; d'étudier la technologie polonaise et comment elle peut s'adapter aux besoins des constructeurs canadiens; d'explorer toutes les possibilités de coopération en vue de fournir des bateaux aux pays du tiers Monde.

MISSIONS AU CANADA

Mission du Royaume Uni - acheteurs d'appareils électro-ménagers

Cette mission, en mars dernier, a remporté assez de succès. Les visiteurs ont manifesté beaucoup d'intérêt lors de la visite des usines et les manufacturiers canadiens ont établi des contacts-clés au Royaume Uni. Les membres de la mission ont déclaré à l'unanimité que cette visite se traduirait probablement par des ventes mais que les fournisseurs canadiens auraient à faire face à quelques problèmes auxquels ils ont fourni des solutions. De plus, les visiteurs leur ont donné d'excellents conseils pour une orientation plus efficace de leurs efforts. Ayant établi d'excellents rapports avec les visiteurs, il importe que les entreprises canadiennes entretiennent des relations suivies.

Mission égyptienne - matériel de sécurité

Les compagnies canadiennes qui ont reçu les membres de cette mission sont d'autant plus satisfaites de cette visite qu'elle peut leur valoir un traitement de faveur ou même préférentiel lorsque le Gouvernement égyptien achètera du matériel de sécurité.

Depuis la rentrée de la mission en Egypte, les compagnies canadiennes ont répondu à des appels d'offres pour des produits particulièrement notés lors du passage de la mission. Des membres d'un consortium canadien sont actuellement au Caire en vue d'établir les besoins de la mission. La compétence de chacun des membres de la mission: l'Assemblée nationale, la Direction des pénitenciers fédéraux, les musées nationaux et autres.

Mission de la Côte-d'Ivoire - achat de poisson

Deux chefs d'organismes d'importation et de distribution de la Côte-d'Ivoire ont rendu visite, en avril, à des entreprises des régions de l'est du Canada et aux gouvernements provinciaux. Il existe une demande immédiate sur ce marché pour 50 000 tonnes de poisson par année que le Canada peut facilement satisfaire.

Mission du Brésil - matériel de contrôle pour le trafic aérien

Au cours de la tournée de sept jours de cette mission, les fournisseurs et les firmes-conseils canadiens des villes d'Ottawa, de Montréal et de Toronto ont démontré leur capacité de production pour satisfaire aux besoins de matériel du nouvel organisme intégré, le Trafic aérien/Système de défense aérienne du sud du Brésil. Ce projet, qui débutera probablement en 1979, est évalué à près de \$150 millions.

CHANGEMENT TARIFAIRE TVA

En raison des récents changements budgétaires de la Grande Bretagne, la taxe de la valeur ajoutée (TVA) du Royaume Uni a été fixée, à partir du 18 juin, au taux simple de 15% pour les produits visés. Les tarifs partagés actuels sont de 8% et de 12½%.

Mission Militaire du Danemark

Deux représentants du ministère de la Défense nationale du Danemark ont fait une tournée de huit jours au Canada, en mars dernier, pour visiter les usines de matériel de protection contre les effets d'une guerre nucléaire, biologie et chimique (MPNBC). Les Danois veulent acheter de 1981 à 1985, près de 150 000 costumes d'une valeur de \$15 millions.

Cette visite nous a mérité une note favorable en tant que fournisseur éventuel. Le Danemark nous a déjà commandé 2500 pompes pour les troussees C2, plus des échantillons de tissus de la Celanese Company pour fins d'évaluation des propriétés.

Mission militaire de l'Espagne

Le ministère de la Défense de l'Espagne a délégué cinq de ses officiers supérieurs au Canada pour une visite de huit jours (fin mars-début d'avril) à l'École militaire MPNBC de Camp Borden (Ontario). Ils ont manifesté beaucoup d'enthousiasme au cours de cette visite et un intérêt marqué pour le matériel de protection canadien contre les effets d'une guerre chimique.

Au cours de la dernière rencontre, le général Lasheras a demandé des échantillons du MPNBC afin d'évaluer leur efficacité. Le colonel Leon a déclaré qu'il recommanderait l'achat du matériel canadien lors de la présentation de son rapport. Ce marché représente des débouchés d'une valeur de \$5 millions à \$15 millions.

Mission de la Corée - graines et farine de colza

Au mois d'avril dernier, sept membres d'une agence du gouvernement de la Corée ont fait une tournée de deux semaines au Canada. La visite des installations de colza à Vancouver, Edmonton, Lethbridge, Brooks, Calgary, Saskatoon et Winnipeg avait pour but de faire connaître les capacités de production canadienne et de déterminer les besoins de colza de la Corée.

Mission de l'Indonésie

Le président de l'Autorité indonésienne de l'énergie (PLN) a visité le Canada, en avril dernier, après avoir rendu visite à la Banque mondiale (BM) à Washington. A titre de membre de la BM le Canada prend une part active à la réalisation du projet minier/transport/énergétique au sud de Sumatra et à l'ouest de Java.

Mission de l'Algérie - technologie de l'informatique

Une délégation de six membres du Commissariat national de l'informatique (CNI), dirigée par le commissaire national Mustapha Bouarfa a visité des usines de matériel d'informatique: logiciel, quincaille et ordinateurs, dans les villes de Montréal, Québec et Ottawa en vue de l'installation d'un réseau d'information national. Le CNI est l'organisme gouvernemental chargé du service de l'informatique en Algérie.

resse vivement 14 entreprises canadiennes. Si elles sont favorisées lors de l'adjudication, les sous-traitants seront Fluor Ocean Services, Houston, par l'intermédiaire de Fluor (Canada), Calgary.

DEUX CENTRES D'INNOVATION SERONT ETABLIS

Le gouvernement fédéral prévoit accorder une aide financière pour l'établissement de deux centres d'innovation industrielle, dont l'un sera associé à l'Université de Waterloo et l'autre à l'École Polytechnique de Montréal.

On a entamé les discussions nécessaires avec les représentants des universités et des gouvernements provinciaux afin de compléter les plans respectifs des deux centres. Les deux universités ont déjà des rapports étroits avec l'industrie et elles ont élaboré des propositions préliminaires pour leur centre.

Ces centres ont pour but de stimuler l'innovation technologique au Canada en aidant les entreprises, les entrepreneurs et les inventeurs, dont l'activité est centrée sur la technologie, à commercialiser leurs idées. Ils offrent également une expérience de première main aux étudiants en ingénierie, en science et en commerce en leur donnant l'occasion d'aider le personnel des centres à évaluer, à mettre au point et à commercialiser les idées qui leur seront soumises. Ils apporteront en outre une contribution importante aux petites entreprises axées sur la technologie en les aidant à mettre au point et à commercialiser de nouveaux procédés ou produits innovatifs; et ils combleront une lacune importante en offrant conseils et aide aux entrepreneurs qui lancent leur propre entreprise.

SERVICE COMMERCIAL DU CANADA À L'ÉTRANGER

Le Consulat canadien de San Juan, Porto Rico, ayant fermé ses portes à la fin de 1978, ce territoire relié-ve maintenant du Bureau du délégué commercial d'Atlanta:

M. D.H.M. Branton
Consul et premier délégué commercial

900 Coastal States Building
Consulat général du Canada

260 Peachtree Street
Atlanta, Georgia 30303

U.S.A.
Tel. (404) 577-6810
Tél.: 00542676 (DOMCAN ATL)

Haïti relève maintenant du Bureau du conseiller commercial de Port-of-Spain, Trinidad:

M. J.E. Cooper
Consulier Commercial

Haut-commissariat du Canada
C.P. 1246

Huggins Building
72 South Quay

Port-of-Spain, Trinidad
Cabie: DOMCAN PORT OF SPAIN
Tél.: 226 (226 DOMCAN WG)

La République Dominicaine relève maintenant du Bureau du conseiller commercial à Caracas, Vénézuéla:

M. J.A. Elliott
Conseiller commercial et consul

Ambassade du Canada
Apartado 62302

Edificio La Estancia
Avenida La Estancia No. 10

Caracas 106, Vénézuéla
Cabie: CANADIAN
Tel: 91-30-10/610/801/401
Tél.: 23377 (DOMCAN VN)

Autrefois territoire de Lagos, Nigeria, le Togo et le Bénin relèvent maintenant du Bureau d'Abidjan, Côte-d'Ivoire. Le Bureau de Lagos, Nigeria s'occupe des intérêts commerciaux du Canada au Ghana, Sierra Leone et en Angola.

À L'ATTENTION DES EXPORTATEURS

Veuillez aviser le bureau du délégué commercial canadien lorsque vous changez d'agent à l'étranger, de même que le chef de la division appropriée du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

SIXIÈME RENCONTRE DE LA COMMISSION MIXTE CANADA-CHINE SUR LE COMMERCE

À la fin de la sixième rencontre, le 1^{er} mai 1979, les membres de la Commission mixte Canada-Chine ont réaffirmé leur volonté de renforcer et de diversifier les échanges entre les deux pays. D'une part, la délégation du Canada a exprimé le désir de voir s'accroître les exportations canadiennes de technologie et de biens d'équipement, soulignant le fait que le gouvernement s'engageait à appuyer les initiatives des exportateurs canadiens. D'autre part, la délégation chinoise a informé ses interlocuteurs canadiens des intentions de la R.P. de Chine d'exporter au Canada une plus grande variété de produits.

Les Chinois ont passé en revue les récents développements et les changements apportés à leur plan économique qui se termine en 1985. Ils ont confirmé que certaines priorités étaient remises en question, sans pour autant affecter les efforts visant à moderniser rapidement le pays, et ils ont ajouté que la R.P. de Chine accorde toujours une haute priorité au développement des secteurs de l'énergie thermique et hydraulique, des communications, du pétrole et gaz, des métaux non ferreux et des transports, secteurs où le Canada possède une compétence indiscutable.

Les discussions ont porté aussi sur le renouvellement de l'Accord Canada-Chine sur le commerce de 1973, et la délégation canadienne a soumis une proposition d'accord de coopération économique que les deux pays pourraient conclure en 1979 en vue de l'expansion du commerce des produits manufacturés.

Les échanges commerciaux canado-chinois ont augmenté sensiblement depuis 1970, ils ont atteint presque \$600 millions en 1978 - les exportations canadiennes s'élevaient à \$503 millions et celles de la Chine à \$95 millions. Le Canada accorde beaucoup d'importance à l'expansion du commerce avec la R.P. de Chine, si bien qu'en 1978 il y a eu un échange de quelque 40 missions commerciales et techniques entre les deux pays. La prochaine réunion de la Commission mixte aura lieu à Pékin en 1980.

Pour de plus amples renseignements au sujet des exigences de l'inscription, communiquez avec:

M. J.M. Hill

Conseiller commercial

Division commerciale

Ambassade du Canada

Apartado Postal 5-364

Melchor Ocampo 463, 7^e étage

Mexico 5, D.F. Mexique

CONTRATS AUX COMPAGNIES CANADIENNES

DESIGN D'ELEVATEURS A GRAINS CONFIE A UNE FIRME D'INGENIEURS DU CANADA

Le design et la gestion de la construction de 18 elevateurs a grains, d'une capacite totale d'entreposage de 1 000 000 tonnes, ont ete confies a la Howe International Private Ltd de New Delhi.

Ce projet comprend deux enormes elevateurs a grains de tete de ligne pour vracsquiers dans les ports de Madras et de Haïda, situes sur le littoral est, plus 16 autres elevateurs a grains totalement mécanisés pour divers endroits en Inde. Ces derniers auront une capacite d'ensilage dépassant 52 500 tonnes.

La firme Howe International faisait face a une vive concurrence internationale lors de l'adjudication de ce contrat. Ce projet a l'étendu du pays pour la manutention des céréales est l'un des plus considérables réalisés par cette firme.

Ce contrat laisse entrevoir des perspectives intéressantes a l'exportation pour les manufacturiers canadiens, puisqu'aux termes des règlements de la Banque mondiale, les appels d'offres sont adressés aux pays membres.

UNE COMMANDE D'ISRAEL POUR DES CONTENEURS FABRIQUES AU CANADA

Zim Israel Navigation Company Ltd., dont le siège social est situé a Haïfa (Israel), vient de parafier un contrat de \$5 millions pour l'achat de 1000 conteneurs fabriqués au Canada. C'est la première commande d'importance placée au Canada par un transporteur international.

Steadman Containers Limited de Brampton (Ontario) créera près de 70 emplois pour réaliser ce contrat, et les industries de matériaux et d'éléments auxiliaires bénéficieront des retombées financières de ce contrat. Ces conteneurs, genre van intermodal, seront livrés au cours de 1979.

La compagnie Zim possède une flotte de 60 navires; elle est aussi propriétaire d'un réseau d'agences, dont une filiale au Canada: la Zim Israel Navigation Company (Canada) Ltd, qui a ses bureaux a Montréal, Toronto et Haïfax, est une entreprise de 100 salariés.

HONG KONG

Macdonald, Dettwiler and Associates Limited de Vancouver a remporté un contrat d'un demi million de dollars

L'ETUDE D'UN GRAND BARRAGE CONFIEE A UNE FIRME CANADIENNE

Une coentreprise réunissant le groupe SNC, Acres International Limited et Tecusit International Limited a récemment parafé un contrat avec l'Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) en vue d'effectuer l'étude de faisabilité et le design final du barrage et des ouvrages de dérivation du projet hydro-électrique Boruca, au Costa Rica.

D'une hauteur prévue de 260 m, le barrage Boruca sera le barrage en enrochement le plus élevé du monde. Il contiendra 43 millions m³ de remblai et créera un réservoir d'une superficie de 220km² et produira environ 760 MW.

La SNC-Acres-TIL était en lice avec 26 entreprises ou consortiums de divers pays. Cette coentreprise attribue son succès aux efforts d'une équipe canadienne à part entière qui a reçu l'appui de MIC, de l'Ambassade du Canada au Costa Rica et de l'Hydro-Québec.

Le projet comprend la formation du personnel sur les lieux et le transfert de la technologie. En effet, quatre ingénieurs de l'ICE se joindront à l'équipe au Canada afin d'apprendre les techniques nord-américaines de gestion pour ce genre de projet. Le personnel de l'ICE et celui des entreprises canadiennes poursuivront l'exploration du site près de la frontière de Panama. La SNC-Acres-TIL collaborera également avec DYPSA, une entreprise d'ingénierie costaricaine.

On s'attend à ce que les travaux de la Phase I durent deux ans.

EXCLUSIVITE MONDIALE D'UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE A SPIROLL

Spiroll Corporation Limited a conclu une convention lui accordant, à l'échelle mondiale, l'exclusivité en matière de fabrication et de marketing du fameux système de noyaux vides Maxi-Span en précontraint.

Spiroll est une multinationale qui se spécialise dans le design, le développement, la production et le marketing de systèmes de fabrication de noyaux vides en précontraint et de toute la technologie s'y rattachant. Spiroll réalise plus de 90% de ses transactions et de ses services après vente à l'exportation. Elle a déjà 80 systèmes d'installés dans 30 pays.

Enregistrées sous la marque de commerce Maxi-Span Systems Ltd, toutes les activités opérationnelles de ce nouveau système d'une technologie très avancée relèvent de la Spiroll Corporation Ltd. Aux termes de la convention, Maxi-Span Systems Ltd assume la responsabilité de tout ce qui se rapporte au marketing, aux services techniques et à l'ingénierie, tandis que Spiroll fabrique exclusivement les divers éléments pour Maxi-Span.

THAILAND

La construction d'un pipeline pour le Thailand inté-

CENTRE CANADIEN DU COMMERCE
World Import Mart
Tokyo, Japon

Le premier salon tenu au Centre canadien du commerce
metait en montre des fourrures et des pièces de joaill-
lerie canadiennes. Les ventes sur place s'élevaient à
\$900 000.

REGLEMENTATION ETRANGERE

ARGENTINE

Aux termes de son programme pour restreindre l'infila-
tion, le ministère a adopté un nombre de
résolutions, le 8 janvier 1979, visant à réduire les
droits de douane sur un nombre important de denrées
alimentaires. Ainsi, les droits de douane de 10% ap-
pliqués aux produits énumérés ici ont été abolis:
Viandes fraîches, réfrigérées ou congelées; légumes
frais ou réfrigérés; fruits frais et certains fruits
secs. Quant au poisson traité ou en conserve, y com-
pris les crustacés, les fruits traités ou en conserve,
confitures, marmelades et jus de fruit, les droits de
douane ont été ramenés à 25% (ancien taux 45%). Cer-
tains vins bénéficiaient également d'une réduction
tarifaire.

REPUBLIQUE DOMINICAINE

Le gouvernement de la République Dominicaine vient
d'interdire l'importation des articles énumérés ci-
après: chemises, sous-vêtements, complets, chausures
et ceintures pour hommes et garçons, légumes conge-
lés et en conserve, jus de fruit, sauces (sauf la
mayonnaise) et les condiments; presque tous les produits
de chocolat, le beurre, le yaourt, les biscuits soda,
le poisson frais et congelé, les savons pour la toilette
et pour la lessive et tous les détergents.

GRENNADA

Selon un récent rapport transmis par notre bureau de
Port-of-Spain, les autorités de Grenada prévoient le
paiement du taux d'échange sur les marchandises comman-
dées sous le couvert d'un permis d'importation général.
Toutefois, on exige la validation de tout permis spé-
cial pour importation émis avant le 5 mars 1979.

MEXIQUE

Notez qu'à partir du 1^{er} janvier 1979, l'inscription
des fournisseurs étrangers d'équipements auprès du
gouvernement du Mexique et de ses agences décentrali-
sées (PEMEX, la société pétrolière d'Etat, la compagnie
fédérale de l'électricité (CFE) et autres) relève de la
jurisdiction du ministère ci-après:

Secretaría de Comercio
Dirección General de Normas sobre
Adquisiciones y Almacenes
Padron de Proveedores del Gobierno Federal
Lorenzo Boturini 205, 6^o Piso
Mexico 8, D.F. Mexique

Veuillez adresser la correspondance à l'intention
du bureau susmentionné au Directeur General, Ltc.
Enrique del Val Blanco.

L'ambassade de l'Arabie Saoudite a manifesté de
l'inquiétude au sujet de certains individus qui font
peu de cas des lois et des coutumes du Royaume, et de
compagnies qui n'ont ni les moyens ni l'intention de
réaliser les contrats qu'elles ont négociés. D'ordna-
vant, tout requérant n'obtiendra un visa que s'il est
déjà en affaires dans ce pays, sur présentation d'une
invitation formelle de l'Arabie Saoudi-
te ou d'un ministère de l'Etat, ou sur autorisation
préalable du ministère des Affaires extérieures. L'ap-
plication de cette nouvelle politique présente certaines
anomalies et soulève des problèmes sérieux.

L'ambassade de l'Irak exige désormais que les
requérants aient une invitation formelle pour visiter
le pays ou qu'ils y soient en affaires. Tout laissez
croire que le nombre des invitations sera limité aux
compagnies canadiennes désignées par les hauts fonc-
tionnaires irakiens. L'ambassade n'a donné aucune
explication.

Le Koweït a l'intention d'apporter des change-
ments à ses formalités actuelles, mais on ne peut rien
préciser pour l'instant.

Si l'émission des visas pour les pays du Moyen-
Orient vous cause des problèmes, veuillez en faire
rapport à la Division du Moyen-Orient, Bureau du Paci-
fique, de l'Asie et de l'Afrique, Ministère fédéral de
l'Industrie et du Commerce, 235, rue Queen, Ottawa
(Ontario) K1A 0H5.

INTERNATIONAL MARINE TRANSPORT ASSOCIATION (IMTA)

L'IMTA, qui représente à l'échelle mondiale les arma-
teurs de traversiers et autres gens d'affaires reliés
de près à ce secteur de l'industrie, tiendra sa con-
férence annuelle au Nova Scotian Hotel de Halifax
(N.-B.), du 5 au 7 septembre 1979. M. Rupert Tingley,
vice-président et directeur général de la CN Marine et
président de l'IMTA attend des délégués de l'Europe,
l'Asie, l'Australie, l'Amérique du Nord et de l'Améri-
que du Sud.

Le thème de la conférence portera sur les divers
éléments du design qui peuvent ajouter à la rentabilité
des traversiers-routiers au cours de la prochaine
décennie. Voici les sujets de discussion à l'ordre du
jour des colloques: les moyens d'obtenir aux pressions
du prix coûtant sur les coûts d'exploitation d'un tra-
versier; la question des réserves disponibles de
produits énergétiques; la diminution des coûts d'opé-
ration par le biais des innovations technologiques;
l'entretien général des bateaux; la tendance actuelle
du règlement des assurances et comment aborder le
sujet avec les autorités responsables. Le ministère
canadien des Transports présentera ses prévisions sur
l'avenir de ce secteur de l'industrie des transporteurs.
Lors de la dernière conférence à Seattle, en
1978, des conférenciers du Canada, des Etats-Unis, de
l'Europe et de l'Asie ont échangé leurs points de vue
en tant qu'amateurs de traversiers et ils ont traité
de l'évolution technologique. Les délégués ont visité
trois entreprises de traversiers sur le littoral du
Pacifique.

La conférence de 1980 aura lieu à la Nouvelle-
Orléans, celle de 1981, en Europe et celle de 1982, à
San Francisco.

La qualité des ressources humaines est un élément essentiel à toute entreprise, quelle que soit son enveloppement. Elle l'est encore plus pour les petites entreprises, puisque les patrons disposent généralement de bien peu de temps pour leur propre perfectionnement et se familiariser avec les progrès techniques, et qu'ils ne peuvent embaucher un personnel qualifié à cause de leurs moyens limités.

Le Programme d'intégration des diplômés dans la PME, mis en œuvre par le Secrétaire de la petite entreprise de MIC, encourage les PME à embaucher de nouveaux diplômés en gestion ou autres disciplines des niveaux collégial et universitaire. Quant au Programme de la Compagnie des jeunes travailleurs (PCJT), il met à la disposition des entreprises toutes les ressources humaines dont elles ont besoin. Dans un cas comme dans l'autre, les jeunes employés apportent des idées et des connaissances nouvelles plus une façon toute neuve d'envisager les méthodes de travail qui peuvent sûrement améliorer la rentabilité d'une petite entreprise. En retour, ils ajoutent à leur bagage de connaissances une expérience indispensable à leur carrière.

Le Programme d'intégration des diplômés (PID) a pour but d'encourager les offres d'emplois permanents aux nouveaux diplômés et de contribuer à relever la viabilité et la compétitivité des petites entreprises. Aux termes de ce programme le gouvernement fédéral paie, d'après les factures présentées par l'entreprise admissible, 50% du traitement du diplômé choisi jusqu'à concurrence de \$675 par mois, pour une période n'excédant pas 12 mois.

Au cours du deuxième semestre de l'année financière 1978-1979, c'est-à-dire, depuis la mise en œuvre du programme en juin 1978, près de 1000 stagiaires ont trouvé des emplois dans les PME de tous les secteurs de l'industrie. De ce nombre, près de 57% ont été embauchés dans les provinces d'Ontario et de Québec, 18% dans les Maritimes et 25% dans les provinces de l'Ouest. Le programme a surtout profité aux petites entreprises qui ne comptent qu'un seul ou cinq employés.

Quant à l'équipe des jeunes travailleurs pour les associations des gens d'affaires qui vient d'être créée, elle offre aux associations d'affaires admissibles des emplois permanents, ce qui leur permet d'améliorer et d'ajouter aux services qu'ils assurent à leurs membres. Cet élément de renfort offert par l'équipe aux associations se traduira par un rendement supérieur de l'industrie canadienne et une plus grande aptitude à soutenir la concurrence. Plus souvent qu'autrement, les associations d'affaires opèrent sans personnel ou avec le strict minimum de personnel; celles qui fonctionnent grâce au dévouement de quelques membres ne disposent généralement que de minces ressources; les services sont réduits au minimum de même que la recherche. Pourtant ces associations peuvent faire partie intégrale d'un mécanisme de "libre-service" jeunes travailleurs (PCJT) permettra à ces associations d'offrir des services additionnels et par ce fait d'améliorer le rendement dans leur secteur.

Quant aux employés de l'équipe, le programme leur offre une excellente occasion d'acquérir l'expérience

Tous les projets mis en chantier sont sans but lucratif et les employés de l'équipe sont au service des associations qui les embauchent. Le bureau régional de MIC de votre voisinage peut vous fournir tous les renseignements que vous désirez au sujet de ces programmes.

SUCCES DU PROGRAMME D'EXPANSION DES ENTREPRISES

L'association entre la British Columbia Forest Products, la Finlay Forest Industries Limited et la Jufo Pulp and Paper Company, une firme japonaise, met en relief les bonnes relations qui existent entre Finlay, la Commission d'expansion des entreprises (CEE) et le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

Le PEE a joué un rôle très important dans le renflouage de la Finlay en lui aidant à prendre de l'expansion et en l'encourageant à se développer. En 1974, la Finlay faisait face à de sérieux ennuis financiers, tant et si bien, qu'elle envisageait la fermeture de l'usine et la mise à pied des travailleurs. C'est alors que la CEE a autorisé \$12 millions d'assurance prêt pour lui permettre de doubler le rendement de l'usine de pâte mécanique de Mackenzie (C.-B.). L'expansion, la situation difficile du marché, le remaniement des coûts plus d'autres développements ont nécessité au total \$24 millions d'assurance prêt PEE. La British Columbia Development Corporation et la firme japonaise ont participé au renflouage de la Finlay et au refinancement.

Ceci a eu pour effets une production accrue, la création d'emplois et l'exploitation des ressources forestières dans la région de Mackenzie. L'augmentation des prix de la pâte et du bois, plus la restructuration financière, l'expansion et une gestion saine ont donné un regain de vigueur à cette compagnie. L'association entre la Finlay et la British Columbia Forest Products implique une immobilisation de capitaux de l'ordre de \$192 millions, y compris un nouveau moulin de papier-journal, l'expansion de la scierie et de l'usine génératrice, plus la création de 650 nouveaux emplois dans les régions de Mackenzie et de Crofton (C.-B.).

La compagnie peut maintenant tenir le coup sur le marché sans l'aide du gouvernement et de MIC.

ARABIE SAOUDITE ET IRAK: PASSEPORTS ET VISAS

Les ambassades de l'Arabie Saoudite et de l'Irak ont adopté, depuis janvier dernier, des formalités assez rigides pour l'émission des passeports et des visas. Au cours des deux dernières années ces papiers étaient émis presque sur demande.

Bulletin de nouvelles

Commerce Canada



Gouvernement du Canada
Industry, Trade and Commerce

Envoyer à	

Vol. 2/no 3/juillet 1979



L'honorable Robert R. de Cotret, ministre chargé du Développement économique et du Commerce international et ministre d'Etat chargé du



L'honorable Ronald Huntington, ministre d'Etat de la Petite entreprise et de l'Industrie



L'honorable Michael H. Wilson, ministre d'Etat du Commerce international

Député de la circonscription de Don Mills, M. Wilson est né le 4 novembre 1937, à Toronto, et il obtenu son baccalauréat en commerce de l'Université de Toronto en 1959. Son expérience dans les affaires sera un atout dans le poste qu'il occupera dans le nouveau gouvernement: Vice-président exécutif et directeur de la Dominion Securities Limited, l'une des plus importantes firmes d'investissements au Canada, M. Wilson était chargé de la section des finances gouvernementales et du secteur international. A ce titre il a voyagé partout au Canada, en Europe, au Moyen-Orient, au Japon et à Hong Kong. Il a également été à l'emploi de la firme Harris & Partners, Limited, maintenant la Dominion Securities Limited, et du ministère fédéral des Finances.

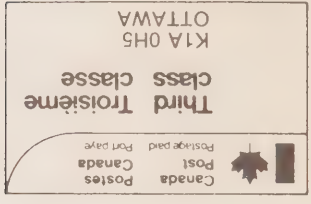
M. Wilson est marié et père de trois enfants.

En tant qu'homme d'affaires, M. Huntington a acquis une expérience qui lui servira dans ses nouvelles fonctions: Après avoir travaillé pour la Johnston Terminals Limited et la Western Appraisal Farm Management Ltd, il a fondé la Ronco Pole Structures Ltd qu'il a vendue pour acheter la Service Packing Co. Ltd. Ensuite il a occupé le poste de PDG de la Service Packing Co. Ltd, et finalement il s'est joint à la Farm Management and Productivity Consulting Business.

M. Huntington a épousé Sydney Jean Christie, et il a deux enfants.

L'un des meilleurs économistes du pays, sa carrière professionnelle impressionne par la variété et l'importance des postes qu'il a occupés: 1969, professeur en affaires bancaires et financières à l'Université du Michigan; 1970, économiste principal du Conseil des conseillers économiques du président à Washington, États-Unis; 1971, conseiller en questions monétaires au ministère des Finances à Ottawa. En 1972 il entre au Conference Board du Canada et, en 1976, il a accédé à la présidence de cet organisme.

M. de Cotret est marié et père de trois enfants.



newsletter

Canada Commerce

Government
Publications



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

1979

Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

Route to:

Vol. 2/No. 4/September, 1979

Editor: Lillian Jones

MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS CONCLUDED

Six years of intense international bargaining has resulted in the recent signing of agreement on the terms and conditions of the so-called Tokyo round of Multilateral Trade Negotiations.

Begun in Tokyo in 1973, the accord -- involving almost 100 countries -- deals with a broad range of non-tariff barriers and changes in trade rules as well as a general reduction in or elimination of tariffs on a wide range of industrial goods, raw and semi-processed materials and agricultural and fisheries products.

The agreements essentially do four things:

- They provide for a series of detailed agreements, which spell out permissible and non-permissible behavior by governments in imposing non-tariff barriers to trade.
- They establish a framework both for settling disputes that may arise among nations with respect to these non-tariff barriers and for watching over such measures that may be initiated in the future.
- They make special provisions for developing countries, and
- They include a substantial tariff cut.

The results represent a significant step forward in dealing with non-tariff as well as tariff barriers. New, expanded, and more certain export opportunities are being opened up for Canadians which should bring benefit to every part of the country and all sectors of the economy.

While the Canadian tariffs on a wide range of industrial, agricultural and fisheries products have been substantially reduced, such reductions will be gradual and to an extent which takes into consideration the competitive strengths and potential of the various sectors.

These reductions will also lower input costs for Canadian industry as well as lowering the cost of a broad range of consumer goods. The final results of the MTN as far as Canadians are concerned will depend on the willingness of Canadians to take advantage of the opportunities freer trade will provide in developing world scale production facilities.

Of particular interest to Canadians was the effect the negotiations would have on access to the U.S. market since 70 per cent of Canada's total exports or some \$31 billion in goods is destined for that market.

In the case of industrial products, tariff reductions on Canadian exports to the United States will fall by some 40 per cent on a trade weighted basis. Similar reductions will occur for Canadian exports to Japan and the E.E.C..

The agreed reductions, as a general rule, will take place in eight annual steps beginning on January 1, 1980. Once these are fully implemented, the average tariffs on manufactured goods shipped to the United States will be about four per cent. For the most part, materials will enter free or the tariffs will be at very low levels. More importantly, by 1987 close to 80 per cent of Canadian exports to the U.S. market will enter duty free. Full details on the agreements may be obtained by filling in the order form on page 3.

MINISTER OUTLINES POSITION NEW OPPORTUNITIES FOR CANADA...

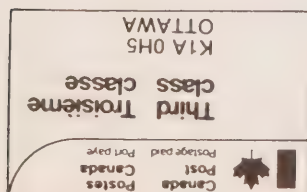
Setting out the Canadian Government's position on the results of the Multilateral Trade Agreements signed in Geneva July 10, Robert de Cotret, Minister of Industry Trade and Commerce, stressed determination to create an improved climate for investment, production, manufacturing and marketing of goods in the post MTN period.

"We believe," he continued, "that the reduction and elimination of foreign tariffs, particularly in the United States, will provide new opportunities for the further rationalization and specialization of production in Canada to serve foreign markets as well as our own.

"The Canadian economy is already in the process of adaptation to the changing domestic and world environment. There may be, of course, some further problems of adaptation on account of the MTN, but these seem likely to be limited in number given the modest tariff changes which will be involved for our more sensitive industries.

"Government adjustment assistance will be available in appropriate cases to help firms and workers to adjust

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



DN M551A5
001

to tougher import competition, as well as to take advantage of new export opportunities. The adequacy of existing facilities are being reviewed. The result of this review will be made known in good time to be taken into account in corporate and manpower planning for the future."

The minister then went on to emphasize the necessity for consultation and co-operation between governments, business and labour organizations to obtain positive results from the agreements.

CANADIAN OBJECTIVES

Canada's objectives in the Multilateral Trade Negotiations (Tokyo Round) were as follows:

General

- 1) to influence the outcome in directions which would favour the efficient further development of Canadian industry, agriculture and fisheries, and the growth of national income through broader, more profitable and more certain export opportunities, while ensuring that an appropriate level of Canadian tariff protection was maintained and that Canada would be able, consistent with international rules, to deal adequately with unfair or disruptive import competition;
- 2) through a successful MTN to help avoid a breakdown in international trading arrangements and the consequent proliferation of protectionism and trade restrictions contrary to the interest of Canada as a major trading nation;
- 3) to work towards an improved and more certain world trading framework, including a better set of arrangements with developing countries;

Specific

- 1) to secure a substantial further reduction in the level of foreign tariffs facing Canadian exports and potential exports;
- 2) to secure an enlargement of the area of trade where Canadian products can enter foreign markets duty-free, including the United States;
- 3) to eliminate, reduce and progressively bring under better control non-tariff barriers inhibiting Canadian exports;
- 4) to achieve through the reduction of foreign tariff and non-tariff barriers enhanced opportunities for investment and production in Canada of more highly processed materials and food-stuffs as well as fully manufactured goods;
- 5) to make reductions in the level of Canadian tariffs on end products, materials and intermediate goods as appropriate to a more competitive international environment, and in a manner consistent with the continued development of viable production in Canada from existing and new product lines;
- 6) to limit tariff concessions in areas of particular employment and import sensitivity such as textiles and footwear;

- 7) to ensure that agreed reductions in Canadian protection would be phased in over a sufficiently long time period to permit orderly adjustment to the new trading environment;
- 8) to achieve desirable changes in international trading rules with respect to countervailing duties, anti-dumping duties and emergency action against imports causing or threatening injury to domestic producers, in order to deal more adequately with unfair or disruptive import competition while limiting the capacity of foreign governments to act arbitrarily against Canadian exports;
- 9) to achieve a mix of gains in foreign markets and concessions in Canadian tariff and non-tariff barriers which would represent a reasonable result from the point of view of the different Canadian provinces and regions.

THE RESULTS.....

Agreements on Subsidies/ Countervailing Measures and Antidumping

These sections addressed three main concerns to Canadians

- the imposition of countervailing duties against injurious imports;
- multilateral procedures to deal with foreign subsidies which affect Canadian production and trade and to reinforce the present prohibition against export subsidies
- the establishment of dispute settlement procedures.

In respect of countervail, the major benefit is U.S. agreement to apply a test of material injury before imposing countervailing duties and the greater uniformity likely to flow from the precise criteria set out in the Agreements for the establishment of injury. The improved injury criteria reflect in large measure the current practices of the Anti-dumping Tribunal. While the Agreement will require more formal consultative procedures, it also assures that such consultations will not unduly delay domestic action. The new disciplines on subsidies will provide Canada with a better opportunity to protect major export markets since the prohibition on industrial subsidies is now supported by an illustrative list of prohibited practices.

Agreement on Technical Barriers to Trade

While all countries utilize product standards for legitimate purposes, barriers to trade could be created by the setting up of product standards and methods of determining conformation with these standards. In essence Canada in consultation with the provincial governments has promised to use its "best endeavours" to ensure that local governments and non-government bodies comply with the Agreement. Most Canadian organizations engaged in standards or standards related activities act in ways consistent with the Agreement.

Agreement on Government Procurement

This agreement creates a set of rules designed to ensure that suppliers from each signatory have an opportunity to bid on certain foreign government contracts. The coverage is limited by various provisions which exclude construction and service contracts, purchases below

approximately \$220,000 Canadian at current exchange rates and purchasing subject to national security considerations.

For procurement covered by the agreement signatories undertake:

- to apply the same treatment to the suppliers of other signatory countries as to domestic suppliers;
- to ensure that technical specifications do not create unnecessary barriers to international trade;
- to follow agreed rules regarding the qualification of suppliers; notices of proposed purchases; tender documentation; submission, receipt and opening of tenders and award of contract;
- to provide prescribed information to suppliers, tenderers, and the governments of all signatory countries on all phases of the procurement process, including contract award;
- to maintain procedures for the hearing and review of complaints arising from any stage of the procurement process.

Agreement on Import Licensing

This agreement should result in more open and fair administration of import licensing. It covers both automatic import licensing where licenses are required but there are no formal limitations on quantities or values which may be imported, and licensing requirements to administer import restrictions permitted under GATT.

The principal obligations are:

- that the rules and all information concerning procedures for filling applications be published;
- that application forms be as simple as possible and that normally applicants need only approach one administrative body;
- that in the case of automatic licensing, permits be issued within a maximum of 10 working days;
- that when import restrictions are in effect:
 - permitted levels of imports and related details be published
 - there be a right of review in the event that an application for an import license is refused
 - there be reasonable provision for new importers.

Agreement on Customs Valuation

This agreement will establish uniform standards to be applied by governments in determining the value of imported goods for purposes of levying ad valorem rates of duty. The agreement requires signatories to use as the value for duty, the price at which goods move in international trade or its equivalent.

This agreement will require Canada to make substantial and fundamental changes in its customs valuation legislation and administrative practices. The time frame within which Canada must comply to the new standards has been extended to four years to allow time to prepare for the changeover.

Agreement on Trade in Civil Aircraft

The principal provisions of this agreement are:

- the elimination from January 1, 1980 of all custom duties and similar charges on civil aircraft, their

engines, parts and components; other parts and components of civil aircraft including airborne avionics, ground flight simulators, parts and components. Such duties will also be eliminated in respect of aircraft repair and overhaul.

- signatories shall not require airlines, aircraft manufacturers, or other entities engaged in the purchase of products covered in the agreement, nor exert unreasonable pressure on them, to purchase from any particular source.
- the pricing of civil aircraft should be based on a reasonable expectation of recoupment of all costs, including the cost of financing, production, research and development - including identifiable and pro-rated costs of military research and development.

Framework Understanding

Under this section, the signatory countries undertake to improve the international trading framework particularly as it applies to developing countries.

In particular it permits developed countries, under prescribed conditions, to extend special and differential treatment to developing countries relative to their stage of development.

The understanding will also strengthen the general dispute settlement procedures of GATT and will complement the specific procedures contained in the non-tariff codes.

In general, Canada has reached most of its goals in the protracted negotiations. Attention will now be turned to implementation of these agreements. Future issues of the Newsletter and Canada Commerce will keep the Canadian business community informed of these developments. Meanwhile, readers may wish to make use of the following order form:

Office of General Relations
Industry, Trade and Commerce (21)
235 Queen St., Ottawa, Ontario K1A 0H5

PLEASE SEND ME THE FOLLOWING AGREEMENTS:

(CIRCLE THE APPROPRIATE NUMBER)

1. Agreement on Subsidies/Countervailing Measures.
2. Revised Agreement on Anti-Dumping Duties.
3. Agreement on Technical Barriers to Trade.
4. Agreement on Government Procurement.
5. Agreement on Import Licensing Procedures.
6. Agreement on Customs Valuation.
7. Agreement on "Framework" Issues.
8. Agreement on Trade in Civil Aircraft.
9. International Dairy Arrangement.
10. Agreement on Bovine Meat.

CHECK: English ☐ French ☐ Both ☐

NAME _____

ADDRESS: _____

POSTAL CODE _____

"CHINA RIGHT NOW IS BUYING THE KINDS OF THINGS THAT CANADA CAN SELL."

This was a statement made by Canadian businessman Jack Hahn during his most recent trip to China in January 1979. Hahn is Chairman of SNC Canada Incorporated, a company that provides integrated engineering services and is involved in the James Bay hydro project and a \$60 million project in Algeria. This is Hahn's second time in China -- he also attended the I.T.&C.-sponsored trade mission in 1972.

"I would have said six or seven years ago that trade with China was very limited -- that there was very little of it. I believe now that there is just no limit to how much they are going to do in the next twenty years. China right now is buying the kinds of things that Canada can sell. There is a lot of misapprehension about the past in regards to China. The Chinese are very shrewd and smart buyers. And when they want to buy something they usually find who is the best to sell it to them. If they want to buy cars they go to General Motors. So, it is only now since they have put the priorities on the kind of things we are good at in Canada that we are finally able to sell. Things such as mining, minerals, pulp mills, hydro electric works. It is only now that priorities are going our way."

What makes China so opportune for Canadians is its recent reassessment of a previously announced ambitious 10-year "great leap towards modernization plan". The result -- a more modest five-year plan (1981-1985), preceded by a three-year readjustment period.

It's this three-year period that's of particular importance to Canadian companies interested in trade with China. It dictates that the new economic emphasis in China is upon agricultural mechanization, improved transportation, enlarged communications, and energy-oil development -- all fields in which Canadian technology excels and is competitive. During this period -- 1979 - 1981 -- China will spend an unprecedented \$16 billion, or 20 per cent of its budget, on the agricultural sector -- this in order to provide a solid production base for future heavy industrial development.

The reasons for the reassessment are fairly clear -- China must first upgrade its transport, communications and energy infrastructure so that its foreign-exchange-producing light industries can begin turning out the goods to stimulate future industrial projects and pay off China's new-found foreign debts.

The key to penetrating the Chinese market is determined, long term commitment. Here are some tips to Canadians on how to handle business dealings with the Chinese.

Initially, interested persons should write to the appropriate Government Trading Corporation (there are nine in China, with headquarters in Peking), with a copy to the Canadian Embassy in Peking -- outlining the product or service for sale. Multiple copies of product information should be submitted, as circulation is high. A reply may take some time, even months, and follow-up letters may be required.

The trading corporation will then reply asking for further information if interested potential end users have been found.

At this point the question of price may come up. The Chinese don't talk price until they decide whether they're interested in buying.

The next stage is an invitation to the Canadian company to visit China. A scheduled visit of one week could easily double or triple in terms of time. There the product or service for sale is discussed thoroughly and demonstrated before groups of potential buyers chosen by the trading corporation.

Another means of getting to China is a Canadian Government sponsored technical seminar or trade mission.

Another possibility is not to go at all and take advantage of the several times a year when the Canadian government brings over to Canada groups of technically-specialized Chinese to survey products here. The federal trade department can arrange for Canadian firms to be informed of such visits.

According to George Gough, Chief of the Asia Division at the department of Industry, Trade and Commerce, "The Chinese are most interested in high technology equipment, such as is used in telecommunications, oil fields, railways, transportation and agriculture. The Chinese also prefer complete turnkey projects rather than the services of a single consultant or architect."

"Another possibility is the Chinese version of a joint venture. For example, the Chinese may allow a foreign company to come in and build a shoe manufacturing plant if the foreign company agrees to buy back a certain percentage of the product and market it abroad for the Chinese. Such an agreement can be highly attractive for China, which is short of foreign exchange."

In 1978, Canadian exports to China totalled more than \$500 million. Wheat accounted for 69 per cent -- the remaining exports included industrial materials and semi-finished products such as wood pulp, aluminum and sulphur.

In the October/November issue of Canada Commerce, a more in-depth look will be taken at the many trade opportunities that have and can develop for Canadians in China.

For more information, please contact George Gough, Chief, Asia Division, Industry, Trade and Commerce, 235 Queen Street, Ottawa, Ontario, K1A 0H5. Telephone: (613) 992-0356.

BANKING ON SMALL BUSINESS

The world of small business: Problems and Issues -- this was the theme of the 24th annual conference of the International Council for Small Business, held in Quebec City, in June.

One of the important issues covered was the role of chartered banks in small business financing. The following is a synopsis of a speech given at the conference by F.A. Droppo, Chairman, Small Business Committee, The Canadian Bankers' Association.

It is a widely recognized fact that small business not only represents an important source of employment and production, it also exists as a vital instigation of innovation and competition and a direct channel for the entrepreneurial energy in Canada.

Droppo outlined the role of the banks as lenders to small businesses in view of the changes in the lending role of the banks over the years, with particular reference to the banks' increasing efforts to extend the term of their lending.

"Banks are the single largest source of debt financing to small businesses in Canada. At the end of 1978, small business loans involving authorized limits of under \$200,000 amounted to more than \$7.9 billion. This figure represented approximately 23 per cent of the banks' business lending portfolio, a figure which roughly parallels the small business sector's share of business employment and sales in the economy."

Also, banks are active lenders in every region of the nation. Loans in small business categories were granted roughly in proportion to the distribution of Gross Provincial Expenditure.

This wide geographical dispersion of small business lending is a function of both the unparalleled extent of the Canadian bank branch network and the decentralization of lending authority that is characteristic of that network.

The Canadian banking system maintains some 7,350 branches located in 1,900 cities and towns across Canada. By having at least one branch manager in every location important enough to justify a presence, each bank has someone who is in touch with local economic developments. Since each one of these branch managers is charged with the responsibility to increase the profitability of his/her branch, each has an incentive to identify and service likely loan markets -- markets which for most branches are largely confined to small business.

Each manager, too, is acutely aware that the heart of his/her business, lies in the effective servicing of smaller businesses. While small business loans represent some 23 per cent of the dollar amount of business loans outstanding, there are more than 400,000 loan accounts in this category which accounted for some 92 per cent of the number of business accounts outstanding as at September, 1978. Small business lending, along with personal banking, is in fact the bread-and-butter of the branch system.

The strengths which accrue from this dispersion of branches would be diminished if there were not a parallel decentralization of loan-granting authority. At this time, virtually no applications for loans under \$200,000 are required to move beyond the regional offices. Recent trends towards decentralization indicated that loan administration and supervision is progressively being brought into more direct contact with regional and local economic conditions.

Further contributing to the decentralization of bank lending authority is the ability of branch managers to make an increasing level of loans within their own discretionary limit. In September, 1978, the average size of small business loans outstanding was approximately \$19,620. While acknowledging that this figure doesn't represent the average size of new small business loan advances, it is nevertheless apparent that the average size of small business loans is in fact quite small. Many such loans fall within the discretionary authority of branch managers and may be granted in a matter of days, or, perhaps, even hours.

Traditionally, the banks have been short-term lenders. This situation has changed since the Bank Act in 1967.

With the 1967 Bank Act Revision, the chartered banks were permitted, for the first time, to take mortgage security. Many businesses seeking to expand their operations became eligible for term loans at lower interest rates than previously available to them. Moreover, following the revision, banks were permitted,

within specified limits, to issue subordinated debentures.

In venturing into term lending, a different set of analysis had to be adapted by banks. In adopting the "going concern" or "growing concern" approach not only are the balance sheets of a business analyzed for the traditional financial indices, but in addition, greater emphasis must be placed on the analysis of where the business will generate sufficient cash flow to meet its future needs. Through this analysis, a picture emerges of how the business reached its present position, together with its level of profitability and efficiency as well as the effectiveness of the firm's management. A further view of the firm's prospects is formed by an examination of the economic and industry context of the firm and by considering future working capital needs in relation to capital investment. Once a term loan is granted, future cash flow statements are regularly analysed to monitor the performance of management and to identify problems at an early stage.

With the addition of the term lending facility the banks can now more fully meet the various financial needs of independent businessmen. Banks are now lending to finance a higher level of current assets, whether this has arisen from an upturn in the level of business activity or from the effects of inflation. Credit is granted to businesses which require funds to purchase additional fixed assets or replace those that have become obsolete. Where temporary trading problems are encountered, financing is provided to see the business through to better times. Additionally, the personal funding necessary for the private shareholdings of companies to change hands is granted from time to time.

A financial need that the banks are gradually beginning to come to grips with, is the provision of venture capital financing to assist in the setting up of completely new concerns. This is largely attributable to the fact that the banks traditionally saw their financial role as lenders rather than investors.

For many years the banks were reluctant to take equity positions in small companies. However, as the banks have come to alter their lending role, shifting gradually towards longer term loans, some banks have been reconsidering this position.

In the area of venture capital, in the development of term lending, in new administrative arrangements designed to expedite and facilitate the processing of loan applications, and in the development of new non-interest services, the banks are evolving the range and quality of their services to small businesses.

It is recognized by the banks that small businesses are considerably more dependent on bank credit than large corporations. It is recognized, too, that the uninterrupted availability of credit very often is crucial to the continued viability of a small enterprise. With these factors in mind, the banks characteristically make particular allowance for the credit needs of smaller companies during periods when they may be required to be restrictive with larger borrowers.

While consideration of the risk is an important factor in any banker's consideration of a request for loan accommodation, what is perhaps most important in a banker's mind in dealing with small business is an accurate assessment of the character, background and managerial abilities of the entrepreneur. No banker worth his/her salt can be a successful lender by looking solely at the black-and-white of financial statements. An

overriding factor is full appreciation of the personal characteristics and skills which typify a successful entrepreneur. The banker must enter with the person into the spirit of creative businesses endeavour.

In conclusion, Droppo says, "The banks in Canada have in the past developed their services to meet these specific needs (the small businessman) and will, in the future, seek new ways to further improve the financial and service environment in which small businessmen operate. We recognize that the on-going competitive vigor of the Canadian economy in large measure depends on a continuing fruitful relationship between small businesses and their bankers."

More information on what went on at the International Conference on Small Business will be highlighted in the upcoming (October/November) issue of Canada Commerce.

ITALY NEEDS LUMBER

According to a recent report from C. C. Charland, Commercial Secretary, Canadian Embassy in Rome, Italy's imports of wood of all kinds in 1977/78 reached a total of 8.2 million cubic meters and, while Canada's export performance in this area has been good, there is a need to cultivate the market more assiduously and to study Italy's particular requirements.

The substantial rise in sales in 1978 (see table) can be explained by an increase in new agents promoting Canadian lumber, a consciously promoted effort to introduce merchantable grades of Spruce-Pine-Fir (SPF) and the new use of softwood/plywood in the construction and packaging industry.

Within the coniferous lumber SPF sector, Canada's share of the market increased from 1.06 per cent in 1977 to 2.6 per cent in 1978.

This gain was at the expense of exports by other European countries such as Austria, Germany, France, Yugoslavia, Switzerland. This pattern seems to have been followed by other large producers and exporters including USA, USSR and the Scandinavian countries, which also increased their share of the market in 1978. Aside from influences of the weaker Canadian and USA dollar, one might see in these market changes the more fundamental fact that Europeans are moving slowly towards an overall deficit between wood needs and their local production. In this regard, an FAO study on world fibre demand and supply for the next 20 years places Europe in a deficit position in the short term. However, reforestation plans are being implemented to minimize these trends in the longer term.

As a part of the European Community reforestation scheme, Italy is planning to invest close to Cdn \$2 billion in the next 10 years. This effort will have little effect on the Italian deficit in this sector, but constitutes a step in the right direction toward better management of its limited forests.

Other small manufacturers such as local sawmills and plywood producers are having a difficult time--due primarily to decreasing availability of logs from traditional suppliers where exporters are interested in developing their own manufacturing industries. In 1978 imports of logs and sawn logs amounted to 1,135 million m³ for coniferous, 1,270 million m³ for hardwood and 1,079 million m³ of tropical wood, down respectively by 10, 4.75 and 15 per cent from last year's

figures. Production statistics show that sawmills and door-window manufacturers are keeping their share of the market, while the plywood and flooring producers are losing almost 10 per cent per year.

The Italian furniture industry is undoubtedly a success story of the seventies. After years of stagnation in the construction industry, furniture manufacturers were forced onto the export market. Up to the late sixties nearly 90 per cent of the total production was destined for the local market but in 1978 more than 25 per cent (\$1,130 billion) of the total production was aimed at foreign markets, of which 80 per cent was wooden furniture. The outlook for this dynamic industry is toward greater market diversification: from EEC countries, their original customers, to the USA, Canada (sales of \$5 million in 1978), Japan, Australia and Africa.

The construction industry is one of the most depressed sectors of the Italian economy. Comparative statistics provided by ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili) show a figure of \$350 per inhabitant invested in housing, versus 950 in Belgium, 923 in France, 890 in Germany, 758 in The Netherlands and 415 in Britain. This housing deficit has been accumulating for the last 10 to 15 years. The question arises how long this situation will continue. At the moment, judging from the highly complex legislation controlling the industry, no great improvement can be foreseen. Some observers express hope that new measures such as the new saving program and special government mortgage subsidy will have a positive impact on housing, but other factors such as low investment in new construction, rapidly rising labour costs, low productivity, a traditional approach to building techniques, high prices of raw material, and high mortgage rates would appear to outweigh these "meagre" government incentives.

What is the future market for Canadian lumber in Italy? Wood has been traditionally used for doors, windows and flooring. It has been relatively difficult to extend utilization of wood into other sectors of home building such as we have in Canada. The timber-frame house, for example, has not been accepted by the traditional Italian consumer nor by government bodies. From a legislative viewpoint wooden houses, besides being suspect as fire hazards, also tend to be thought of as vacation cottages, and hence as luxury items. This latter will be an important factor in determining the eligibility of wooden housing for construction loans from the Istituto Autonomo Case Popolari or the Enti di Cooperazione. Another important factor is the urban legislation. Land is scarce in Italy and there is strong pressure to maximize its utilization; the more space required for a house made of wood (two or three floors would be the maximum) could mitigate against its use, and in favour of cement or metal construction.

Factors favouring wood are its flexibility in terms of economy in labour costs, insulation quality, possibilities for prefabrication at plant and assembly on-site, and also the tendency to use more "natural" construction materials such as wood.

Taking into account all the problems of the Italian wood industry, but also the limits of European suppliers, Charland is confident that the Canadian market share can grow within these present limitations. "We will still be faced, however, by our old competitors such as USA, USSR, and by newcomers in such forest-rich countries as Brazil and Indonesia, which will also seek to increase their share of the market."

CANADIAN WOOD EXPORTS TO ITALY

	UNIT QTY	1977		1978	
		QUANTITY	VALUE \$	QUANTITY	VALUE \$
LUMBER, MAPLE	M B F	40	11,049	72	34,699
LUMBER, HARDWOOD N E S	M B F	1,126	444,242	2,794	1,928,299
LUMBER, WESTERN CEDARS	M B F	373	183,306	199	115,467
LUMBER, D FIR & W LARCH	M B F	11,568	5,622,404	15,899	8,590,883
LUMBER, W HEMLOCK & AMABILIS ..	M B F	3,402	1,220,128	6,804	2,304,938
LUMBER, SPRUCE PINE FIR N E S .	M B F	2,268	559,063	16,594	3,395,700
SHAKES, WESTERN RED CEDAR.....	RF SQ	34	1,867	252	17,284
VENEER, WALNUT	SQ FT	3,752,782	309,590	2,414,120	217,703
VENEER, HARDWOOD N E S	SQ FT	2,375,950	215,777	5,389,489	495,504
PLYWOOD, DOUGLAS FIR	SF3/8	6,903,921	1,171,022	2,455,304	503,742
PLYWOOD, SOFTWOOD N E S	SF3/8	1,149,440	200,902	7,727,065	1,379,829
TOTAL VALUE \$			9,939,350		18,984,048

SOURCE: STATS CANADA

Canadian export success in Italy will depend very much on the effort put into this market, and especially the success of efforts to introduce new techniques of construction and uses. The simple introduction of merchantable grades of softwood lumber and structural grades of douglas fir plywood has already proved remarkably successful. The British Columbia Council of Forest Industries has a program for promoting new varieties and new uses in Italy, and the Department of Industry, Trade and Commerce in its promotion of eastern species is expected to realize results in the present year. The competition from European sources is stiff, but given Italy's needs and the declining production capacity in Europe, sales should continue to grow in the future.

FUEL EFFICIENCY HELPS CANADIANS AT PARIS AIR SHOW

Although the 33rd Salon International de Paris (June 9-17, 1979) preceded the announcement of yet another escalation of OPEC oil prices, fuel-related questions dominated the business discussions of 700 exhibitors from 25 countries. Canada was represented at the world's largest and most important air show by 26 companies, most of them directly or indirectly affected by the international quest for aircraft and engines which combine maximum payload and performance with guaranteed fuel economy.

Canadair proved the claims made for its new executive jet by flying the Challenger CL-600 non-stop from Montreal to the show site at Le Bourget airport -- with no help from the weather. Without refuelling, the Challenger took off again on its first public flight and quietly, very quietly, confirmed the blueprint promises which produced orders for 120 aircraft. Further proof of the Challenger's bright future is contained in the post-Paris Air Show announcement that a 36-passenger stretched version, the CL-600E, is scheduled for delivery in the mid-1980s.

While the Montreal company plans to extend the length of its best-seller, de Havilland of Canada revealed details of a shorter, twin-engine stablemate for the 50-passenger DASH-7. These latest Canadian projects

are designed for a new market opened up by the relaxing of U.S. regulations on the weight and capacity of 30-40 passenger commuter planes. Soaring fuel costs are also compelling domestic carriers to look around for alternatives to their pure jet services on short-haul routes. This factor was not reflected in the \$30 million orders placed with de Havilland for the Twin Otter and DASH-7, but many of the inquiries handled in Paris came from operators with a fresh perspective on cost-efficient DASH-7. Mindful of the expansion in air freight business, the Toronto company demonstrated the versatility of the Transporter, a civil version of the Buffalo DHC-5D.

Vying with fuel economy as the prime topic of conversation at Le Bourget were two other international concerns which have a bearing upon the overall prosperity of the Canadian aviation industry. Throughout the run of the Air Show, the Douglas DC-10 was grounded by the U.S. Federal Administration Authority (the Canadian Dept. of Transport ban ended on June 29). McDonnell-Douglas Canada, supplies structural sections for the DC-10 and is directly affected by the fortunes of the California giant. And CAE Electronics, Montreal, announced in Paris the placing of a \$6 million contract for a DC-10 flight simulator.

With the Douglas jetliner back in the air, Canadian aerospace manufacturers can now concentrate upon the outcome of another wide-body aircraft debate which claimed world headlines during the Paris Air Show. Boeing and Airbus Industrie, a European consortium headed by Germany, France and Britain, are investing a total of more than \$500 million in the development of rival 200-seat medium-haul aircraft, one of which - the Boeing 767 - will provide significant spin-off contracts for Canadair and other Canadian manufacturers. The American giant has already logged orders for 165 of its 200-seater. With the same \$22-26 million price tag is the European Airbus A310, orders for which total 107.

Long-established aircraft like the Boeing 727 and 737 continue to sell well, and Garrett Manufacturing came away from the Paris Air Show with a \$2 million follow-on contract for 727 and 737 temperature control

systems. Spar Aerospace announced a \$60 million NASA order for remote manipulator arms for Space Shuttle Orbiters. Development of the first operational unit has been funded by the National Research Council.

Impressive as they are, the new contracts announced in Paris represented only a fraction of the business generated for Canadian companies in this international marketplace. Flanked by the massive pavilions of the U.S.A., Britain and the U.S.S.R., the Canadian static displays attracted a record number of potential buyers, many of them assembled in national groups by I.T.&C. trade commissioners serving abroad. The Canadian pavilion and chalet were organized by the Department of Industry, Trade and Commerce in conjunction with the Air Industries Association of Canada. Air Canada supplied hostesses. Several Canadian manufacturers co-operated in the provision of communications and other pavilion facilities.

IN BRIEF...

BRAZIL REDUCES TARIFFS

As part of its industrial plan, Brazil has reduced or bound tariffs on 30 items of export under Decree 83070. The concessions are extended to all countries to which Brazil grants most favored-nation treatment under GATT. Products include lowered duties on apples and pears from 32 to 15 per cent on a combined quota of 10,000 tons imported during the period August 1 to December 31; from 20 to 15 per cent on rotary presses for printing newspapers; and from 32 to 30 per cent on automatic control and safety apparatus for breaking circuits. Of the other 26 items listed in the decree tariffs were reduced on 12, bound at current rates on seven and bound at higher tariffs on the remaining seven.

FREE PUBLICITY IN SAUDI ARABIA

Canadian companies seeking partners for industrial manufacturing purposes in Saudi Arabia can obtain free publicity in the Arabic bulletin of the Industrial Studies and Development Centre. Further information may be obtained from Abdul Aziz El-Khathlan, Industrial Information & Documentation Department, Industrial Studies and Development Centre, P.O. Box 1267, Riyadh, Saudi Arabia; Telephone 20910 or 20900, Telex 20152 DEVIND SJ.

SMALLER PACKETS EXPEDITE SOUTH AMERICAN MAIL

Exporters to most South American countries are advised to limit the size of their mail packets to a size not exceeding one pound. Long delays, up to several months, can be encountered with packages exceeding this weight since they must clear customs.

The Latin American division of the Western Hemisphere Bureau advises that information regarding specific items may be obtained by contacting that office at Industry, Trade and Commerce, 235 Queen St., Ottawa, Ontario, K1A 0H5, or by phoning (613) 996-5546.

TRADE FAIRS IN HUNGARY

HUNGEXPO International Fair Centre, Budapest, Hungary, announces these specialized Exhibitions for the year 1980:

1. AGROMASEXPO International Exhibition of Agricultural and Food Machinery and Instruments, April 21-26
2. CONSTRUMA International Exhibition of Building Industry, April 21-26

3. BUDAPEST INTERNATIONAL SPRING FAIR (Investment Goods), May 21-29
4. IUPS International Exhibition of Surgical Instruments, July 13-19
5. OMEK The 69th Exhibition of Agricultural and Food Industry, Aug. 19 - Sept. 4
6. BUDATRANSPACK International Packaging and Material Handling Exhibition, Aug. 19-25
7. BUDAPEST INTERNATIONAL AUTUMN FAIR (Consumer Goods), Sept. 26 - Oct. 5

Deadlines for applications: Nov. 30, 1979 (for 1-4)
March 1, 1980 (for 5-7)

Participation in these exhibitions may lead to fresh approaches to export and/or to commercial exchange of technology by licensing, joint-venture, etc. For further information, contact Canadian representative: EVOLUT ENTERPRISES LTD., 76 Walmsley Blvd., Toronto, M4V 1X6, Phone (416) 481-1915.

AV PRESENTATIONS AVAILABLE

The Audio Visual section of the Public Information Branch, I.T.&C., is the central source of visual expertise and information for the department. AV presentations, such as the following, are produced to promote Canada's capabilities in industry, business and trade. They are distributed domestically and internationally, and are available free of charge to any interested party. For further details on the many aspects of the Audio Visual programs and other facets of the AV section, please contact Jim York, Chief, at (613) 996-8381.

For those interested in obtaining the particular presentations mentioned in this issue, please contact: Audio Visual Distribution, P.I.B., Mrs. C. Davidson (98/2), 235 Queen St., Ottawa, Ont. K1A 0H5, Tel: (613) 995-8353.

MADE IN CANADA -- I.T.&C OVERVIEW

Bilingual

This sound/slide presentation highlights the role of the Department of Industry, Trade and Commerce which helps the Canadian business community promote its products internally and internationally, through a network of regional offices across Canada and some 300 trade commissioners in 67 countries. This presentation, also available on three-quarter-inch video cassette features the variety of services -- market studies, industrial strategies, trade agreement negotiations, trade show sponsorship -- that I.T.&C. offers the Canadian businessperson.

OCEAN INDUSTRIES

English only

When it comes to offshore and ocean industries, Canadians have established a worldwide reputation for their expertise and technological advancements. This Labelle film-strip/sound-slide presentation highlights the multi-faceted Canadian capability in this field. The content includes the design, construction and operation of Canadian submersibles -- the Pisces and Taurus; the all-weather Auguste Piccard submarine; underwater towed systems for use by the oil industry and research institutions; advanced diving technology and services; ice-

reinforced drillships; deepwater oil wharfs for year-round supertanker operation; subsea oil well completion and production systems; a wide range of special-purpose oil containment booms; and hydrostatically supported sand isles -- to mention only a few. The program is also available on three-quarter-inch video cassette.

SHOP CANADIAN

English and French

"Shop Canadian" is a national promotional program developed by I.T.&C. in 1978. This sound/slide presentation illustrates the program's progress and explains the whys and wherefores behind the Shop Canadian effort with the aim of stimulating and encouraging greater future involvement from consumers, private industry, and federal and provincial governments. Included are examples of Shop Canadian radio and television advertising, point-of-purchase material, plus material for newspapers, billboards, business publications and television. Also available on three-quarter-inch video cassette.

FIRE FLEET

English

This 16mm film illustrates Canadian expertise in airport fire, crash and rescue protection. Canadian airport fire-fighting vehicles are in operation worldwide -- in both subzero terrain and tropical climates. This film takes a look at a variety of Canadian vehicles -- from the largest foam truck to the smallest skid-mounted unit -- all systems whose life-saving objective incorporates simplicity of total operation, off-road mobility and versatility. Featured are highlights of the 9,000-litre foam truck that travels where more conventional fire vehicles can't; the 4,500-litre foam truck -- in 50 seconds, it's four-wheel drive operates quickly and efficiently; the first response 450-kilogram dry chemical vehicle; the 2,200-litre foam truck; and, for smaller fires, the skid-mounted 455-litre pre-mixed unit. Also available on three-quarter-inch video cassette.

CANADA: WORKING FOR THE WORLD

English and French

This trade-fair oriented, videotape adaptation, highlights Canada's industrial capability in several major sectors. The focus is on the following areas: agriculture -- farming techniques, irrigation and equipment; oil and gas, petrochemical plants, petrochemical end products and natural gas pipeline systems; air, sea and rail transport technology; communications and electronics; construction and urban development; infrastructure and industrial engineering; power and energy, construction of electric generation stations -- Manigouagan, Churchill Falls, James Bay.

TRADEX: HERE AND NOW

English only, 18 minutes

TRADEX is an automated system for the electronic exchange of trade data. This 16mm film introduces to the Canadian business community a TRADEX-type terminal to be released in the world marketplace in 1980. TRADEX is designed to simplify, automate and modernize trade procedures, reduce trade information handling costs, and automate the production of trade documents and data interchange between trading partners. The presentation illustrates, through case study, how the TRADEX system eliminates the paperburden almost entirely. Presented by COSTPRO, the Canadian Organization for the Simplification of Trade Procedures, it's also available on video cassette.

OUR MISTAKE...

The brief biographical note on The Honourable Robert R. de Cotret, Minister of Industry, Trade and Commerce carried in Newsletter's July edition included a typographical error which showed Mr. de Cotret earning his M.B.A. degree from McGill in 1956 at the age of 12! While Mr. de Cotret acknowledges modestly that he was a "fairly good student," he does not claim to have been a child prodigy. We apologise. The date should of course have been 1966.



Shop Canadian

Regional Offices

Industry Trade and Commerce

NEWFOUNDLAND

B.W. (Brian) Holmes
Regional Director General
127 Water Street
P.O. Box 6148
St. John's, NFLD A1C 5X8
Tel: (709) 737-5511

NEW BRUNSWICK

F.D. (Fred) Grimmer
Regional Director General
Suite 642, 440 King St.
Fredericton, N.B. E3B 5H8
Tel: (506) 452-3190

ONTARIO

W. (Bill) Jones
Regional Director General
Commerce Court West, 51st Fl.
P.O. Box 325
Toronto, Ont. M5L 1G1
Tel: (416) 369-3711

ALBERTA & N.W.T.

C.G. (Clay) Bullis
Regional Director General
500 Macdonald Place
9939 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta T5J 2W8
Tel: (403) 425-6330

NOVA SCOTIA

C.M. (Max) Forsyth-Smith
Regional Director General
Suite 1124, Duke Tower
5251 Duke Street, Scotia Square
Halifax, N.S. B3J 1N9
Tel: (902) 426-7540

QUEBEC

J.R. (Jacques) Mercier
Regional Director General
P.O. Box 1270, Sta. "B"
Suite 600, 685 Cathcart St.
Montreal, Que. H3B 3K9
Tel: (514) 283-6254

MANITOBA

J.B. (Bruce) Motta
Regional Director General
507 Manulife House
386 Broadway Avenue
Winnipeg, Man. R3C 3R6
Tel: (204) 949-2381

BRITISH COLUMBIA & YUKON

R.M. (Bob) Dawson
Regional Director General
P.O. Box 49178, Suite 2743
Bentall Centre, Tower "III"
595 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434

PRINCE EDWARD ISLAND

T.A. (Trevor) Charles
Regional Director General
P.O. Box 2289
Dominion Bldg., 97 Queen St.
Charlottetown, P.E.I., C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211/892-0560

QUEBEC CITY

G.P. (Gilles) Morin
Director
Suite 620, 2 Place Quebec
Quebec, P.Q. G1R 2B5
Tel: (418) 694-4726

SASKATCHEWAN

Geo. (George) Hazen
Regional Director General
Rm. 980, 2002 Victoria Ave.
Regina, Sask. S4P 0R7
Tel: (306) 569-5020

<p>ALBERTA et T. du N.-O.</p> <p>W. (Bill) Jones Regional Director General 51e étage, Case postale 325 Toronto (Ont.) M5L 1G1 Tel: (416) 369-3711</p> <p>C.G. (Clay) Bullis Directeur général régional 500, place Macdonald 9939, avenue Jasper Edmonton (Alberta) T5J 2W8 Tel: (403) 425-6330</p> <p>BRITISH COLUMBIE-BRITANNIQUE ET YUKON</p> <p>R.M. (Bob) Dawson Directeur général régional C.P. 49178, Bureau 2743 Centre Bentall, Tour "III" 595, rue Burrard Vancouver (C.-B.) V7X 1K8 Tel: (604) 666-1434</p> <p>MANITOBA</p> <p>J.B. (Bruce) Motta Directeur général régional 507 Manulife House 386, ave. Broadway Winnipeg (Man.) R3C 3R6 Tel: (204) 949-2381</p> <p>QUEBEC</p> <p>J.R. (Jacques) Mercier Directeur général régional Case postale 1270, Succ. "B" Bureau 600, 685, rue Cathcart Montreal (Qué) H3B 3K9 Tel: (514) 283-6254</p> <p>QUEBEC</p> <p>G.P. (Gilles) Morin Directeur Bureau 620 - 2, place Québec Québec (Qué) G1R 2B5 Tel: (418) 694-4726</p> <p>SASKATCHEWAN</p> <p>Geo. (George) Hazen Directeur général régional Pièce 980 - 2002, ave. Victoria Regina (Sask.) S4P 0R7 Tel: (306) 569-5020</p> <p>NEW BRUNSWICK</p> <p>F.D. (Fred) Grimmer Directeur général régional Case postale 6148 127, rue Water Charlottetown (P.-E.) C1A 8C1 Tel: (902) 892-1211/892-0560</p> <p>NEWFOUNDLAND</p> <p>B.W. (Brian) Holmes Regional Director General 127 Water Street P.O. Box 6148 St. John's, NFLD A1C 5X8 Tel: (709) 737-5511</p> <p>NOVA SCOTIA</p> <p>C.M. (Max) Forsyth-Smith Regional Director General Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street, Scotia Square Halifax (N.-E.) B3J 1N9 Tel: (902) 426-7540</p> <p>ONTARIO</p> <p>W. (Bill) Jones Regional Director General Commerce Court West, 51st Fl. P.O. Box 325 Toronto, Ont. M5L 1G1 Tel: (416) 369-3711</p> <p>ALBERTA & N.W.T.</p> <p>C.G. (Clay) Bullis Regional Director General 500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton, Alberta T5J 2W8 Tel: (403) 425-6330</p>	<p>TERRE-NEUVE</p> <p>B.W. (Brian) Holmes Regional Director General P.O. Box 2289 Dominion Bldg., 97 Queen St. Charlottetown (P.-E.) C1A 8C1 Tel: (902) 892-1211/892-0560</p> <p>PRINCE EDWARD ISLAND</p> <p>T.A. (Trevor) Charles Regional Director General P.O. Box 2289 Dominion Bldg., 97 Queen St. Charlottetown, P.E.I., C1A 8C1 Tel: (902) 892-1211/892-0560</p> <p>QUEBEC CITY</p> <p>G.P. (Gilles) Morin Director Suite 620, 2 Place Quebec Quebec, P.Q. G1R 2B5 Tel: (418) 694-4726</p> <p>SASKATCHEWAN</p> <p>Geo. (George) Hazen Regional Director General Rm. 980, 2002 Victoria Ave. Regina, Sask. S4P 0R7 Tel: (306) 569-5020</p> <p>MANITOBA</p> <p>J.B. (Bruce) Motta Regional Director General 507 Manulife House 386, ave. Broadway Winnipeg (Man.) R3C 3R6 Tel: (204) 949-2381</p> <p>BRITISH COLUMBIA & YUKON</p> <p>R.M. (Bob) Dawson Regional Director General P.O. Box 49178, Suite 2743 Bentall Centre, Tower "III" 595 Burrard Street Vancouver, B.C. V7X 1K8 Tel: (604) 666-1434</p> <p>NOVA SCOTIA</p> <p>C.M. (Max) Forsyth-Smith Regional Director General Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street, Scotia Square Halifax (N.-E.) B3J 1N9 Tel: (902) 426-7540</p> <p>NEW BRUNSWICK</p> <p>F.D. (Fred) Grimmer Regional Director General Suite 642, 440 King St. Fredericton, N.B. E3B 5H8 Tel: (506) 452-3190</p> <p>NEWFOUNDLAND</p> <p>B.W. (Brian) Holmes Regional Director General 127 Water Street P.O. Box 6148 St. John's, NFLD A1C 5X8 Tel: (709) 737-5511</p>	<p>L'Industrie et Commerce</p> <p>ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD</p> <p>T.A. (Trevor) Charles Directeur général régional Case postale 2289 Edifice Dominion, 97, rue Queen Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 8C1 Tel: (902) 892-1211/892-0560</p> <p>VILLE DE QUÉBEC</p> <p>G.P. (Gilles) Morin Directeur Bureau 620 - 2, place Québec Québec (Qué) G1R 2B5 Tel: (418) 694-4726</p> <p>SASKATCHEWAN</p> <p>Geo. (George) Hazen Directeur général régional Pièce 980 - 2002, ave. Victoria Regina (Sask.) S4P 0R7 Tel: (306) 569-5020</p> <p>MANITOBA</p> <p>J.B. (Bruce) Motta Directeur général régional 507 Manulife House 386, ave. Broadway Winnipeg (Man.) R3C 3R6 Tel: (204) 949-2381</p> <p>COLOMBIE-BRITANNIQUE ET YUKON</p> <p>R.M. (Bob) Dawson Directeur général régional C.P. 49178, Bureau 2743 Centre Bentall, Tour "III" 595, rue Burrard Vancouver (C.-B.) V7X 1K8 Tel: (604) 666-1434</p> <p>ALBERTA et T. du N.-O.</p> <p>W. (Bill) Jones Regional Director General 51e étage, Case postale 325 Toronto (Ont.) M5L 1G1 Tel: (416) 369-3711</p> <p>C.G. (Clay) Bullis Directeur général régional 500, place Macdonald 9939, avenue Jasper Edmonton (Alberta) T5J 2W8 Tel: (403) 425-6330</p>
---	--	---

6. BUDTRANSPACK, l'Exposition internationale de l'emballage et du matériel de maintenance, du 19 au 25 août

7. LA FOIRE INTERNATIONALE D'AUTOMNE DE BUDAPEST (biens de consommation), du 26 septembre au 5 octobre

Dates d'échéance pour les demandes:

le 30 novembre 1979 (numéros 1 à 4)
le 1er mars 1980 (numéros 5 à 7)

La participation à ces expositions pourrait mener à de nouvelles approches des marchés d'exportation ainsi qu'à des échanges de technologie par le truchement de licences, de co-entreprises, etc... Pour plus de renseignements, communiquer avec le représentant canadien, EVOLUT ENTERPRISES LTD, 76 Walmsley Boulevard, Toronto, Ontario, M4V 1X6, tél. (416) 481-1915.

DOCUMENTS AUDIO-VISUELS DISPONIBLES

La section de l'audio-visuel de la Direction de l'information du ministère de l'Industrie et du Commerce est la principale source de documents et de services spécialisés dans le domaine de l'audio-visuel au sein du Ministère. Des documents, comme ceux qui suivent, sont préparés dans le but de promouvoir les possibilités des affaires et du commerce. Ils sont distribués à l'échelle nationale et internationale, et ils peuvent être mis, sans frais, à la disposition de tous les intéressés. Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet des nombreux aspects des programmes audio-visuels et autres services de la section, veuillez communiquer avec Jim York, Chef, au numéro (613) 996-8381.

Pour ceux qui aimeraient obtenir l'un ou l'autre des documents mentionnés dans le présent numéro, veuillez vous adresser à: Distribution de matériel audio-visuel, Direction de l'information (98/2), 235, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5, tél. (613) 995-8353.

MADE IN CANADA -- LES ACTIVITÉS DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

Bilingue

Ce montage audio-visuel souligne le rôle du ministère de l'Industrie et du Commerce, dans le milieu canadien des affaires, c.-à-d. promouvoir ses produits aux niveaux national et international, au moyen d'un réseau de bureaux régionaux disséminés à travers le Canada et grâce à ses 300 délégués commerciaux répartis dans 67 pays. Ce document, également disponible sur cassette vidéo de 3/4 de pouce, illustre une gamme de services offerts par le Ministère aux hommes d'affaires canadiens, entre autres, des études de marchés, des stratégies industrielles, la négociation d'accords commerciaux, le parrainage de foires commerciales, et autres services.

Magasins à la canadienne



MAGASINS À LA CANADIENNE

En anglais et en français

"Magasins à la canadienne" est un programme national de promotion préparé par le ministère de l'Industrie et du Commerce en 1978. Ce montage audio-visuel illustre les progrès réalisés dans le programme et la raison d'être d'un programme d'achats à la canadienne dont le but est de stimuler et d'encourager la participation des consommateurs, de l'industrie privée et des gouvernements fédéral et provinciaux. On y montre des exemples de réclame publicitaire radiophonique et télévisée, du matériel à points de vente ainsi que du matériel destiné aux journaux, aux affiches, aux publications d'affaires et à la télévision. Ce document est également disponible sur cassette vidéo de 3/4 de pouce.

CANADA: WORKING FOR THE WORLD - LE CANADA AU SERVICE DU MONDE

En anglais et en français

Cette adaptation, sur ruban magnétoscopique, traite des foires commerciales. Elle souligne les possibilités industrielles du Canada dans plusieurs secteurs importants, entre autres dans les domaines suivants: terres et équipement agricoles; pétrole et gaz; usines pétrochimiques, produits pétrochimiques d'utilisation finale et gazoducs pour le gaz naturel; technologie pour le transport aérien, maritime et ferroviaire; communications et électronique; construction et urbanisme; infrastructure et ingénierie industrielle; énergie, construction de centrales électriques, comme celles de Manicouagan, de Churchill Falls et de la Bate James.

Cependant que la compagnie montrealaise prevoyait d'allonger son avion le plus populaire, de Havilland of Canada revelait les details d'un compagnon bi-moteur plus court pour le DASH-7 de 50 passagers. Les plus recents projets canadiens visent un nouveau marche rendu accessible par l'assouplissement de la réglementation americaine sur le poids et la capacite des avions regionaux de 30 à 40 passagers. La flambee du cote du carburant oblige également les transporteurs canadiens à chercher des avions autres que leurs jets pour les vols court-courrier. Ce facteur ne se reflète pas dans les commandes de \$30 millions reçues par de Havilland pour le Twin Otter et le DASH-7, mais plusieurs suggestions ont été faites à Paris par des clients utilisateurs proposant une méthode plus économique de construction des DASH-7. Consciente de l'expansion du transport aérien, la compagnie torontoise a fait valoir la polyvalence du Transporter, version civile du Buffalo DHC-5D.

Deux autres questions internationales influant sur la prospérité générale de l'industrie canadienne de l'aviation ont disputé à l'économie de combustible la place de premier sujet de conversation au salon international. Pendant toute la durée de l'exposition, le DC-10 de Douglas a été retenu au sol par l'Administration fédérale américaine (le ministère canadien des Transports a levé son interdiction le 29 juin). McDonnell-Douglas Canada fournit des sections structurales pour le DC-10 et est directement touché par le succès du géant californien. Et la CAE Electronics, de Montréal, a annoncé à Paris qu'elle s'était vu adjuger un contrat de \$6 millions pour un simulateur de vol DC-10.

L'avion à réaction Douglas ayant redécouvert, les fabricants canadiens de matériel aéronautique peuvent désormais se pencher sur le résultat d'un autre débat concernant les gros-porteurs qui ont fait les manchettes de la presse mondiale durant le Salon international de Paris. Boeing et Airbus Industrie, un consortium européen dirigé par l'Allemagne, la France et la Grande-Bretagne, investit plus de \$500 millions dans la mise au point d'un aéronef moyen-courrier de 200 places dont l'un, le Boeing 767, apportera des sous-contrats à l'échelle de l'Amérique du Nord et d'autres fabricants canadiens. Le géant américain a déjà reçu des commandes pour 165 de ses Boeing 767. Son jumelage européen, l'Airbus A310, fabriqué au coût identique de \$22 à \$26 millions, a reçu un total de 107 commandes.

Les avions bien établis comme les Boeing 727 et 737 continuent à bien se vendre et la Garrett Manufacturing a rapporté de Paris un contrat de reliance de \$2 millions pour des régulateurs de température destinés aux 727 et 737. La Spar Aerospace a annoncé une commande de \$60 millions pour la construction des bras manipulateurs à distance pour les navettes orbitales. La mise au point de la première unité opérationnelle a été financée par le Conseil national de recherches.

Pour impressionnants qu'ils soient, les nouveaux contrats annoncés à Paris ne représentaient qu'une fraction des affaires réalisées par des compagnies canadiennes sur ce marché international. Flanquées des immenses pavillons des États-Unis, de la Grande-Bretagne et de l'URSS, les expositions statiques du Canada ont attiré un nombre record d'acheteurs éventuels, dont plusieurs avaient été regroupés selon leur nationalité par les délégués commerciaux du Canada à l'étranger. Le pavillon et le chalet canadiens ont été mis sur pied par le ministère de l'Industrie et du Commerce en collaboration avec la Air Industries Association of Canada. Air Canada a fourni les hôtesses. Plusieurs fabricants canadiens ont participé à l'installation des communications et autres services du pavillon.

EN BREF...

LE BRÉSIL RÉDUIT SES TARIFS DOUANIERS

Dans le cadre de son plan industriel, le Brésil a réduit ou fixé ses tarifs sur 30 articles d'exportation en vertu du décret 83070. Ces concessions s'appliquent à tous les pays qui bénéficient du statut de nation la plus favorisée auprès du Brésil selon les accords du GATT. Les tarifs ont été réduits de 32% à 15% sur les pommes et les poires, dont les contingents d'importation combinés ont été fixés à 10 000 tonnes au cours de la période comprise entre le 1^{er} août et le 31 décembre; de 20% à 15% sur les presses rotatives utilisées pour imprimer les journaux; et de 32% à 30% sur les dispositifs de contrôle automatique et de sécurité qui servent à désamorcer les circuits. Pour ce qui est des autres articles mentionnés dans le décret, 12 ont été abaissés, sept ont été gelés à leurs niveaux actuels et les autres (sept) ont été majorés.

DE LA PUBLICITÉ GRATUITE EN ARABIE SAOUDITE

Les sociétés canadiennes à la recherche d'associés pour fabrication industrielle peuvent bénéficier d'annonces gratuites dans le bulletin de nouvelles arabe du Centre de développement et d'études industrielles. Pour de plus amples renseignements, contactez avec M. Abdul Aziz El-Khatib, Département de l'Information et de la documentation sur l'Industrie, Centre de développement et d'études industrielles, C.P. 1267, Riyadh, Arabie Saoudite; téléphone 20910 ou 20900; télex 20152 DEVIND SJ.

LES PLUS PETITS COLIS VONT PLUS VITE EN AMÉRIQUE DU SUD

On demande aux exportateurs vers la plupart des pays d'Amérique du Sud de limiter le poids de leurs colis postaux à une livre. Vu que les paquets de plus d'une livre doivent passer en douane, leur livraison peut être retardée de plusieurs mois.

La division de l'Amérique latine du Bureau de l'hémisphère occidental informe les intéressés qu'ils peuvent obtenir des renseignements particuliers en s'adressant à son bureau, au Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235 rue Queen, Ottawa (Ontario), K1A 0H5, ou en téléphonant à (613) 996-5546.

FOIRES COMMERCIALES EN HONGRIE

HUNGEXPO, le Centre international des foires, à Budapest (Hongrie), annonce la tenue des expositions spécialisées suivantes en 1980:

1. AGROMASSEXPO, l'Exposition internationale des machines et instruments pour l'industrie agro-alimentaire, du 21 au 26 avril
2. CONSTRUUMA, l'Exposition internationale de l'industrie de la construction, du 21 au 26 avril
3. LA FOIRE INTERNATIONALE DU PRINTemps DE BUDAPEST (biens d'équipement), du 21 au 29 mai
4. IUPS, l'Exposition internationale des instruments chirurgicaux, du 13 au 19 juillet
5. OMEK, la 69^e Exposition de l'industrie agro-alimentaire, du 19 août au 4 septembre

EXPORTATIONS CANADIENNES DE BOIS EN ITALIE

UNITÉ	QUANTITÉ	1977	1978	VALEUR \$
BOIS D'OEUVRE, ÉRABLE..... Mille pieds de planche		40	11 049	34 699
BOIS D'OEUVRE, FEUILLUS (non désignés ailleurs).....	"	1 126	444 242	1 928 299
BOIS D'OEUVRE, THUYA GÉANT..	"	373	183 306	115 467
BOIS D'OEUVRE, SAPIN D ET MELÈZE OUEST.....	"	11 568	5 622 404	8 590 883
BOIS D'OEUVRE, PRUCHE O ET AMABILIS.....	"	3 402	1 220 128	2 304 938
BOIS D'OEUVRE, ÉPINETTE, PIN ET SAPIN.....	"	2 268	559 063	3 395 700
BARDEAUX FAÇADE, THUYA GÉANT.....	100 p ¹ / ₂	34	1 867	17 284
PLACAGES, NOYER	p ¹ / ₂	3 752 782	309 590	217 703
PLACAGES, BOIS FEUILLUS (NDA).....	p ¹ / ₂	2 375 950	215 777	495 504
CONTRÉ-PLAQUES, SAPIN DE DOUGLAS.....	p ¹ / ₂ 3/8	6 903 921	1 171 022	503 742
CONTRÉ-PLAQUES, BOIS RÉSINEUX (NDA).....	p ¹ / ₂ 3/8	1 149 440	200 902	1 379 829
VALEUR TOTALE \$		9 939 350		18 984 048

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

L'Italie et de la capacité de production à la baisse de l'Europe, les ventes du Canada devraient continuer à progresser.

L'ÉCONOMIE DE CARBURANT, ATOUT DES CANADIENS AU SALON AÉRONAUTIQUE DE PARIS

Bien que le 33^e Salon international de Paris (du 9 au 17 juin 1979) ait précédé l'annonce par l'OPÉP d'une autre escalade des prix du pétrole, la question du combustible a dominé les discussions commerciales des 700 exposants venus de 25 pays différents. Représentaient le Canada au plus grand salon aéronautique du monde, par sa taille et son importance, 26 compagnies, la plupart préoccupées par la recherche internationale d'avions et de moteurs réunissant une charge marchande et une performance maximales et une garantie d'économie de carburant.

Canadair a fait la preuve des caractéristiques promises de son nouveau jet d'affaires, le Challenger CL-600, en effectuant, sans escale, le trajet entre Montréal et l'aéroport Le Bourget, malgré l'opposition de dame nature. Sans se ravitailler en carburant, le Challenger a alors entrepris son premier vol public et a, tout doucement, justifié les promesses qui ont valu à la compagnie des commandes de 120 aéronefs. Le brillant avenir du Challenger s'est par ailleurs confirmé par l'annonce, après le Salon de Paris, qu'une version élargie de 36 passagers, le CL-600E, devrait être livrée au milieu des années 1980.

Par ailleurs, d'autres facteurs jouent également en faveur de l'utilisation du bois: possibilité de réaliser des économies de main-d'œuvre, propriétés isolantes, possibilités de préfabrication en usine et d'assemblage sur place, et tendance à utiliser plus de matériaux de construction dits "naturels" comme le bois. Enfin, malgré tous les problèmes de l'industrie italienne du bois mais compte tenu des limites des fournisseurs européens, M. Charliand estime que le Canada peut accroître sa part du marché italien. Cependant, précisez-t-il, nous serons encore aux prises avec nos concurrents habituels, les États-Unis et l'URSS, ainsi qu'avec les nouveaux arrivants riches en forêts, comme le Brésil et l'Indonésie, qui chercheront également à accroître leur part du marché.

Le succès des exportations canadiennes en Italie dépendra sensiblement des efforts que nous déploierons pour conquérir ce marché, et plus particulièrement de notre réussite à introduire de nouvelles techniques de construction et de nouvelles utilisations. Ainsi, on a pu observer que le lancement de diverses catégories marchandes de bois d'œuvre résineux et de contre-plaque de sapin Douglas s'est révélé un grand succès. La British Columbia Council of Forest Industries possède un programme destiné à promouvoir de nouvelles variétés et de nouvelles utilisations du bois sur le marché italien; enfin, on prévoit que la campagne de promotion des espèces de l'est, du ministère de l'Industrie et du Commerce, donnera des résultats concrets au cours de la présente année. La concurrence des four-nisseurs est acharnée mais, compte tenu des besoins de

D'autres renseignements concernant le Congrès international de la petite entreprise seront présentés dans le numéro octobre-novembre de Commerce Canada.

L'ITALIE A BESOIN DE BOIS D'OEUVRE

M. C. C. Charland, secrétaire commercial à l'Ambassade du Canada à Rome signale, dans un récent rapport, que les importations italiennes de bois de toutes sortes en 1977-1978 se sont élevées à 8,2 millions de mètres cubes. Le Canada a fait bonne figure en ce domaine; cependant, il convient de s'intéresser davantage au marché et d'étudier les besoins particuliers de l'Italie.

L'importante progression des ventes en 1978 (voir tableau) s'explique par une augmentation du nombre de nouveaux agents faisant la promotion du bois d'oeuvre canadien, par une publicité destinée à implanter sur le marché diverses catégories marchandes d'épénète, de pin et de sapin, et par la nouvelle utilisation de bois résineux et de contre-plaques dans l'industrie de la construction et de l'emballage.

Dans le secteur des confitures (épénète, pin et sapin), la part canadienne du marché italien a augmenté de 1,06% en 1977 à 2,6% en 1978.

Cette hausse s'est faite aux dépens de pays européens exportateurs comme l'Autriche, l'Allemagne, la France, la Yougoslavie et la Suisse. Par ailleurs, d'autres grands producteurs et exportateurs, y compris les Etats-Unis, l'URSS et les pays scandinaves, semblent avoir suivi la même tendance que le Canada et avoir accru également leur part du marché italien en 1978. Si l'on ne tient pas compte de la faiblesse du dollar américain et canadien, il semble surtout que les Européens s'acheminent lentement vers un déficit global entre leurs besoins de bois d'une part, et leur production, d'autre part. A cet égard, il ressort d'une étude de la FAO sur la demande et l'offre mondiale de fibre pour les 20 prochaines années que l'Europe sera dans une situation déficitaire à court terme. Cependant, on met actuellement en oeuvre des projets de reboisement afin de minimiser cette tendance à long terme.

Dans le cadre du projet de reboisement de la Communauté européenne, l'Italie prévoit investir près de \$(CAN) 2 milliards dans les dix prochaines années. Cet effort n'aura que peu d'incidence sur le déficit de l'Italie dans ce secteur; cependant, elle fait aussi un pas dans la bonne direction pour en arriver à une meilleure gestion de ses forêts dont l'étendue est restreinte.

Par ailleurs, les petites entreprises, comme les scieries locales et les petits fabricants de contre-plaques, éprouvent certaines difficultés car l'approvisionnement en grumes auprès des fournisseurs habituels devient de moins en moins facile lorsque les exportateurs sont intéressés à établir leurs propres industries manufacturières. En 1978, les importations de grumes et de sciajes se sont élevées à 1135 millions m³ de bois résineux, 1270 millions m³ de feuillus et 1079 millions m³ de bois tropical, ces catégories accusant des baisses respectives de 10%, 4,75% et 15%. Par contre, les statistiques de production révèlent que les scieries et les fabricants de portes et fenêtres conservent leur part du marché tandis que les fabricants de contre-plaques et de parquets perdent environ 10% du marché chaque année.

Quels sont les débouchés futurs du bois d'oeuvre canadien sur le marché italien? Le bois y a traditionnellement été utilisé pour la fabrication de portes, de fenêtres et de planchers et parquets. Il a été relativement difficile de le faire utiliser dans d'autres secteurs de la construction résidentielle comme nous l'avons fait au Canada. Par exemple, les maisons à charpente de bois n'ont pas eu un bon accueil de la part du consommateur traditionnel ni des organismes gouvernementaux. Du point de vue législatif, les maisons en bois, en plus de présenter des risques d'incendie, sont également considérées comme des résidences de vacances et donc comme un bien de luxe. Ce dernier point constitue un important critère lorsqu'il s'agit de déterminer si les constructions de bois sont admissibles aux prêts de l'Instituto Autonomo Case Popolari ou de l'Ente di Cooperazione. Un autre important facteur est la législation urbaine. Les terrains sont rares en Italie et il existe de fortes pressions pour en maximiser l'utilisation; ainsi, puisqu'il faut plus d'espace pour les constructions de bois (le nombre maximal d'étages étant de deux ou trois), ce facteur pourrait jouer contre ce type de construction et favoriser plutôt les bâtiments de béton ou de métal.

Chaque gérant est également très conscient que le cœur de son commerce est le service efficace qu'il assure aux petites entreprises. Si les prêts consentis aux petites entreprises représentent quelque 23% du montant des prêts commerciaux courants, plus de 400 000 comptes de prêts dans cette catégorie sont intervenus pour quelque 92% du nombre de comptes commerciaux courants en septembre 1978. Les prêts aux petites entreprises, outre les comptes personnels, sont la raison d'être du système de succursales.

La force qu'apporte au système cette dispersion des succursales serait diminuée si elle n'était pas accompagnée d'une décentralisation de l'octroi des prêts. À l'heure actuelle, virtuellement toute demande de prêt de moins de \$200 000 peut être réglée au niveau régional. La tendance récente vers la décentralisation régionale que l'administration et la supervision des prêts s'adaptent de plus en plus aux conditions économiques locales et régionales.

Contribue également à décentraliser l'autorisation des prêts bancaires l'octroi de prêts de plus en plus élevés à la discrétion des gérants de succursales. En septembre 1978, le taux moyen des prêts consentis aux petites entreprises était d'environ \$19 620. Tout en admettant que ce chiffre ne représente pas la moyenne des nouvelles avances consenties aux petites entreprises, il est néanmoins apparent que le taux moyen des prêts aux petites entreprises est en fait très petit. Beaucoup de ces prêts relèvent de l'autorité discrétionnaire des gérants de succursales et peuvent être consentis dans l'espace de quelques jours, voire de quelques heures.

Les banques ont traditionnellement été des prêteuses à court terme. Cette situation a changé depuis l'adoption de la loi sur les banques en 1967.

La révision de la loi a permis aux banques d'obtenir la première fois, d'accorder des garanties hypothécaires. De nombreuses entreprises des réuses d'élargir leurs opérations sont devenues admises aux prêts à terme à des taux d'intérêt inférieurs à ce qu'elles avaient obtenu jusque là. De plus, la révision a permis aux banques d'émettre, dans des limites précises, des obligations subordonnées.

En octroyant des prêts à terme, les banques ont pu procéder à un nouveau genre d'analyses. En adoptant la méthode des entreprises "en activité" et "en expansion", non seulement les bilans de l'entreprise sont-ils analysés quant aux indices financiers traditionnels, mais aussi faut-il accorder plus d'importance à l'analyse de la source de financement global de l'entreprise servant à répondre à ses besoins futurs. De cette analyse se dégage le cheminement de l'entreprise jusqu'à sa position actuelle, son niveau de rentabilité et de rendement ainsi que l'efficacité de la gestion de la compagnie. On obtient une autre vue des perspectives de la firme en examinant le contexte économique et industriel de la société et en étudiant les besoins futurs en fonds de roulement par rapport au capital investi. Une fois un prêt à terme consenti, les états de liquidité future sont régulièrement analysés pour contrôler la performance de la gestion et pour déceler les problèmes qui pourraient surgir au début.

Consentant désormais des prêts à terme, les banques peuvent mieux répondre aux divers besoins financiers des hommes d'affaires indépendants. Elles prêtent maintenant pour financer un plus haut niveau d'actifs disponibles, que ceux-ci résultent d'un accroissement des activités commerciales ou des effets de l'inflation. Des crédits sont consentis aux entreprises qui doivent acheter des immobilisations supplémentaires ou remplacer celles qui sont tombées en désuétude. Si l'entreprise rencontre des problèmes de commerce, les banques l'aident à les résoudre. De plus, les banques financent de temps à autre le transfert d'actions privées d'une compagnie à une autre.

Les banques commencent petit à petit à se faire à l'idée de consentir des capitaux de risque à des entreprises complètement nouvelles. Leur réticence s'explique du fait que les banquiers se sont traditionnellement vus comme prêteurs plutôt que comme investisseurs.

Les banques ont longtemps hésité à participer au capital des petites entreprises. Or, à mesure que leur rôle a évolué pour passer à l'octroi de prêts à plus long terme, certaines banques ont accepté de réexaminer leurs positions.

Au chapitre des capitaux spéculatifs, de l'octroi de prêts à terme, des arrangements administratifs destinés à accélérer et faciliter l'examen des demandes de prêts et de la mise au point de nouveaux services sans intérêt, les banques augmentent la quantité et la qualité de leurs services aux petites entreprises.

Les banques reconnaissent que les petites entreprises sont beaucoup plus indépendantes des crédits bancaires que les grandes corporations. Elles reconnaissent également que la disponibilité permanente de crédit est très souvent cruciale pour la rentabilité de la petite entreprise. À cause de ces facteurs, les banques s'occupent attentivement des besoins financiers des petites compagnies lorsqu'il leur arrive d'être obligées de restreindre les prêts consentis aux grandes compagnies.

S'il est important pour un banquier d'évaluer le risque que pourrait comporter une demande de prêt, ce qui prime, dans le cas des petites entreprises, est peut-être l'appréciation du caractère, des antécédents et des aptitudes de gestion de l'entrepreneur. Aucun banquier le moins compétent ne peut être un bon prêteur s'il s'en tient uniquement aux états financiers de la compagnie.

Il est primordial d'évaluer de façon approfondie les caractéristiques et aptitudes personnelles qui sont typiques d'un bon entrepreneur. Le banquier doit partager avec lui l'esprit d'entreprise créatrice.

Pour conclure, M. Droppo déclare que "Les banques au Canada ont dans le passé développé des services pour répondre à ces besoins précis (des petites entreprises) et chercheront, à l'avenir, de nouveaux moyens d'accroître davantage l'aide financière et les services destinés aux petites entreprises. Nous reconnaissons que la vigueur concurrentielle de l'économie canadienne dépend dans une large mesure d'une relation fructueuse soutenue entre les petites entreprises et leurs banquiers."

- Au départ, les intérêts devraient écrire à la Société nationale de commerce appropriée (il y en a neuf en Chine, dont les sièges sociaux sont à Pékin) et préciser les produits et les services qu'ils vendent. Il serait de faire parvenir une copie de la lettre à l'Ambassade du Canada à Pékin. Les intéressés devraient présenter aussi plusieurs exemplaires de leurs textes d'information sur leurs produits, car la diffusion en sera relativement considérable. La réponse tardera à venir; elle prendra peut-être même quelques mois et il faudra peut-être adresser des lettres de relance à la Société de commerce chinoise.

- La Société de commerce répondra et demandera d'autres renseignements si elle a repéré des clients possibles.

- A cette étape, la question des prix peut surgir. Il est exclu de parler de prix avec les Chinois tant qu'on ne s'aperçoit pas qu'ils sont intéressés à acheter.

- A l'étape suivante, les Chinois invitent les représentants de la société canadienne à visiter leur pays. Un voyage d'une semaine peut facilement se prolonger d'une ou deux semaines. A cette occasion, le produit ou le service en vente fait l'objet de discussions approfondies avec des groupes d'acheteurs éventuels choisis par la Société de commerce; on procède aussi à des démonstrations à leur intention.

- On peut également visiter la Chine à l'occasion d'un séminaire technique ou d'une mission commerciale

- On peut aussi rester au Canada et tirer parti, plusieurs fois par année, de la venue au pays d'experts techniques chinois sous les auspices du gouvernement canadien, aux fins d'étude sur place de nos produits. Le ministère fédéral du Commerce peut prendre les dispositions pour informer les sociétés canadiennes de ces visites.

Selon M. George Gough, chef de la Division de l'Asie au ministère de l'Industrie et du Commerce, "les Chinois s'intéressent tout particulièrement au matériel de haute technologie dont on se sert dans des domaines tels que les télécommunications, les champs pétroliers, les chemins de fer, les transports et l'agriculture. Les Chinois préfèrent aussi faire réaliser des projets clés en main plutôt que de recourir aux services d'un expert-conseil ou d'un architecte."

"La version chinoise d'une entreprise en participation offre aussi des possibilités. A titre d'exemple, les Chinois peuvent permettre à une entreprise étrangère de venir construire une usine de chaussures, si la société en question consent à racheter un certain pourcentage des souliers et à les vendre pour eux à l'étranger. Ce genre d'arrangement peut vivement intéresser la Chine, car elle manque de devises étrangères".

En 1978, les exportations canadiennes à la Chine ont dépassé \$500 millions. Le bilé comptait pour 69% de ces ventes. Parmi les autres exportations figuraient notamment des matériaux industriels et des produits semi-finis tels que la pâte de bois, l'aluminium et le soufre.

LES BANQUES ET LA PETITE ENTREPRISE

Le monde de la petite entreprise: problèmes et questions. Tel était le thème du 24^e congrès annuel du Conseil international de la petite entreprise, qui s'est déroulé à Québec au mois de juin.

L'une des questions importantes abordées à cette occasion a été le rôle des banques à charte dans le financement des petites entreprises. Voici une synthèse de l'exposé présenté au congrès par M. F.A. Droppo, président du Comité de la petite entreprise de l'Association des banquiers canadiens.

Il est largement admis que la petite entreprise représente plus qu'une importante source d'emploi et de production; c'est aussi une instigatrice vitale de l'innovation et de la concurrence et elle constitue une voie directe pour les initiatives commerciales au Canada.

M. Droppo a précisé le rôle des banques de crédit vis-à-vis de la petite entreprise par suite de son évolution au cours des ans, surtout en ce qui concerne les conditions dont elles assortissent leurs prêts.

"Les banques constituent la principale source de financement des dettes de la petite entreprise au Canada. A la fin de 1978, les prêts consentis aux petites entreprises, inférieurs au montant autorisé de \$200 000, se sont élevés à plus de \$7,9 milliards. Ce chiffre représente à peu près 23% du portefeuille de prêts commerciaux des banques, chiffre qui correspond mal à la part d'emplois et de ventes de la petite entreprise dans l'économie".

Les banques prêtent activement dans chaque région du pays. Les prêts consentis aux petites entreprises correspondent à peu près à la répartition des dépenses provinciales brutes.

La grande dispersion géographique des prêts consentis aux petites entreprises est fonction de l'extension inégale du réseau bancaire canadien et de la décentralisation de la prestation de capitaux qui caractérise ce réseau.

Le système bancaire canadien se compose de quelque 7350 succursales situées dans 1900 villes et villages du Canada. Puisqu'il y a au moins une succursale dans chaque ville assez importante pour en justifier la présence, chaque localité possède un gérant de banque qui s'occupe de son développement économique. Chacun de ces gérants de banque étant chargé d'accroître la rentabilité de sa succursale, chacun est incité à identifier et desservir les marchés des prêts éventuels, qui, pour la plupart des succursales, sont largement limités aux petites entreprises.

- l'établissement des prix des aéronauts civils devrait se fonder sur une attention raisonnable de la déflation de tous les coûts, notamment le coût du financement, de la production, de la recherche et du développement, y compris les coûts identifiables, et au prorata de la recherche et du développement militaires.

Mémorandum d'accord sur le cadre juridique

Dans cette section, les pays signataires s'engagent à améliorer le cadre commercial international, surtout en ce qui concerne les pays en voie de développement.

Plus particulièrement, il autorise les pays développés, aux termes de conditions stipulées, à offrir un traitement commercial spécial et différencié aux pays en voie de développement.

Le mémorandum d'accord ratifiera aussi la procédure générale de règlement des différends du GATT et complètera la procédure distincte contenue dans chacun des divers codes non tarifaires.

En règle générale, le Canada a atteint la plupart de ses objectifs lors des négociations. Il s'agit maintenant de mettre en oeuvre les ententes. Le Bulletin et Commerce Canada tiendront le monde des affaires canadien au courant de ces développements. Dans l'intervalle, les lecteurs voudront peut-être utiliser le bon de commande suivant:

Bureau des relations générales
Industrie et Commerce (21)
235, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR COPIE DES ACCORDS SUIVANTS:

(PRIÈRE D'ENCERCLER LE NUMÉRO DÉSIRÉ)

1. Accord sur les subventions-mesures compensatrices et l'antidumping.
2. Accord révisé sur les droits de douane antidumping.
3. Accord sur les obstacles techniques au commerce.
4. Accord sur les marchés publics.
5. Accord sur le régime des licences d'importation.
6. Accord sur la valeur en douane.
7. Accord sur les questions juridiques.
8. Accord sur le commerce des aéronauts civils.
9. Arrangement international concernant le secteur laitier.
10. Arrangement concernant la viande bovine.

VEUILLEZ COCHER: anglais ☐ français ☐ les deux ☐

NOM

ADDRESS

CODE POSTAL

" À L'HEURE ACTUELLE, LA CHINE ACHÈTE LE GENRE DE CHOSES QUE LE CANADA PEUT VENDRE"

C'est la déclaration qu'a faite M. Jack Hahn au cours de son dernier voyage en Chine en janvier 1979. M. Hahn est président du conseil d'administration de SNC Canada Inc., société qui fournit des services intégrés d'ingénierie et participe à la réalisation du projet hydro-électrique de la Bate James, ainsi qu'à l'exécution d'un projet de \$60 millions en Algérie. C'est le deuxième voyage de M. Hahn en Chine. Il avait participé auparavant à une mission commerciale de l'I et C dans ce pays en 1972.

"Il y a six ou sept ans, j'aurais déclaré que les échanges commerciaux avec la Chine étaient très restreints, qu'il y en avait très peu. Je crois maintenant qu'il n'y a pas de limites à ce que les Chinois vont faire au cours des vingt prochaines années. À l'heure actuelle, la Chine achète le genre de choses que le Canada peut vendre. Il y a beaucoup d'idées fausses qui circulent au sujet des relations commerciales passées avec la Chine. Les Chinois sont des commerçants très sagaces et avisés. Lorsqu'ils veulent acheter un produit, ils trouvent habituellement le vendeur qui leur convient le mieux. S'ils veulent acheter des automobiles, ils s'adressent à General Motors. C'est seulement maintenant qu'ils accordent la priorité aux choses que nous faisons bien au Canada, que nous pouvons leur vendre nos produits et services. Je parle ici de matériel minier, de minéraux, d'usines de pâte à papier, d'ouvrages hydro-électriques. C'est maintenant seulement que l'ordre de priorité nous favorise."

"C'est la récente réévaluation d'un ambitieux plan décennal (le grand bond en avant vers la modernisation), qui favorise tellement les Canadiens." Il en découle un plan quinquennal plus modeste (1981-1985), précédé d'une période de réajustement de trois ans.

C'est cette période de trois ans qui revêt une importance particulière pour les sociétés canadiennes intéressées à commercer avec la Chine. D'après ce programme, ce pays doit mettre l'accent sur la mécanisation de l'agriculture, l'amélioration des moyens de transport et des communications et la mise en valeur des ressources énergétiques, du pétrole, tous des domaines où la technologie canadienne excelle et soutient la concurrence. Pendant cette période, soit de 1979 à 1981, la Chine dépensera la somme sans précédent de \$16 milliards, soit 20% de son budget dans le secteur agricole; il s'agit pour elle d'établir une solide base de production pour le développement futur de son industrie lourde.

Les raisons de la réévaluation du plan décennal original sont assez évidentes. La Chine doit d'abord améliorer son infrastructure des transports, des communications et de l'énergie pour que son industrie légère, productrice de devises étrangères, puisse commencer à fabriquer des biens susceptibles de stimuler de nouveaux projets industriels et de fournir les sommes nécessaires au rembourquement des dettes nouvellement contractées de la Chine.

La clé de l'implantation sur le marché chinois, c'est un engagement à long terme et bien ferme. Voici quelques conseils sur la façon de transiger avec les Chinois.

subventions offriront au Canada une occasion plus propice de protéger ses grands marchés d'exportation. L'interdiction frappant les subventions à l'industrie s'appuie maintenant sur une liste exemplative des pratiques interdites.

Accord sur les obstacles techniques au commerce

Tous les pays utilisent des normes applicables aux produits à des fins légitimes; mais des obstacles au commerce pourraient être créés par l'établissement de normes applicables aux produits et de méthodes permettant de déterminer la conformité à ces normes. Le Canada a essentiellement promis, dans ses consultations avec les gouvernements provinciaux, de "déployer tous ses efforts" pour s'assurer que les administrations locales et les organismes non gouvernementaux se conforment à l'accord. La plupart des organismes canadiens qui s'occupent de normes ou d'activités connexes respectent l'accord.

Accord sur les marchés publics

Cet accord offre une réglementation permettant de s'assurer que les fournisseurs de chaque partie signataire auront l'occasion de répondre à certains appels d'offre de gouvernements étrangers. Le champ d'application est limité par diverses dispositions qui écartent les marchés de construction et de services, les achats inférieurs à un seuil d'à peu près \$(Can) 200 000, au taux de change courant, et les achats assujettis à la sécurité nationale.

Pour les achats faisant partie du champ d'application de l'accord, les signataires s'engagent:

- à traiter sur le même pied les fournisseurs d'autres pays signataires et les fournisseurs locaux;

- à veiller à ce que les stipulations techniques ne créent pas d'obstacles nuisibles au commerce international;

- à suivre les règlements convenus quant à la qualification exigée des fournisseurs, aux avis de projet d'achat, à la documentation relative aux appels d'offres, à la présentation, à la réception et à l'ouverture des soumissions, ainsi qu'à l'adjudication des marchés;

- à fournir aux fournisseurs, aux soumissionnaires et aux gouvernements de tous les pays signataires les renseignements convenus sur chaque étape du procédé d'achat, y compris l'octroi du contrat;
- à maintenir la procédure d'audit et d'étude des plaintes faites à l'une quelconque des étapes du mécanisme d'acquisition.

Accord sur le régime des licences d'importation

Les dispositions de l'accord devraient permettre une gestion plus sûre, plus transparente et plus juste des licences automatiques de licences d'importation. Bien les régimes automatiques de licences d'importation, soit lorsqu'il est nécessaire d'obtenir une licence d'importation mais qu'aucune limite officielle n'est imposée sur les quantités ou sur les valeurs des biens qui peuvent être importés, que les formalités des licences destinées à la gestion de restrictions d'importation permises en vertu du GATT.

Les principales exigences sont:

- qu'on publie les règlements ainsi que tous les renseignements relatifs à la procédure de demande de licences;

- que les formulaires de demande soient aussi simples que possible et que les requérants n'aient habituellement à s'adresser qu'à un seul organisme administratif;

- que, dans le cas des régimes de licences automatiques d'importation, les permis soient délivrés dans un délai maximal de 10 jours ouvrables;

- que, lorsque des restrictions frappant les importations sont mises en application,
- les niveaux autorisés d'importation et les détails connexes soient publiés;
- il existe un droit d'appel dans le cas où une demande de licence d'importation est refusée;

- des mécanismes raisonnables soient prévus à l'égard des nouveaux importateurs.

Accord sur la valeur en douane

Le nouvel accord établira des normes uniformes devant être appliquées par les gouvernements dans l'établissement de la valeur des marchandises importées aux fins de perception de droits de douane ad valorem. L'accord exige des signataires l'utilisation, comme valeur imposable, du prix que commandent les marchandises sur les marchés internationaux ou son équivalent.

Le nouvel accord exigera que le Canada procède à des changements radicaux dans ses lois et pratiques administratives en matière de valeur en douane. Le délai qu'avait le Canada pour se conformer à ces nouvelles normes a été prolongé (quatre ans) pour que nous puissions nous préparer au changement.

Accord sur le commerce des aéronefs civils

Les principales dispositions de l'accord prévoient:

- l'élimination, à compter du 1^{er} janvier 1980, de tous les droits de douane et frais assimilés sur les aéronefs civils, sur les moteurs d'aéronefs civils, ainsi que sur leurs pièces détachées et composantes, sur les autres pièces, composantes et assemblages parties des aéronefs civils, y compris les équipements électroniques de bord, les stimulateurs de vol au sol et leurs pièces détachées et composantes. Il y aura aussi suppression de ces droits de douane et frais sur la réparation et la révision des aéronefs.
- les signataires ne devront pas exiger des sociétés aériennes, des fabricants d'aéronefs ou d'autres organismes qui s'occupent de l'achat de produits assujettis à cet accord, ni exercer des pressions excessives sur eux, pour qu'ils achètent d'une source en particulier.

qui peuvent être importés, que les formalités des licences destinées à la gestion de restrictions d'importation permises en vertu du GATT.

"L'économie canadienne a déjà commencé à s'adapter au climat écovolitif national et mondial. Elle rencontrera probablement d'autres problèmes d'adaptation découlant des NCM, mais ils ne devraient pas être très nombreux étant donné le peu de modifications aux droits de douane qui toucheront nos secteurs mous.

"Le gouvernement aidera, au besoin, les compagnies et les travailleurs à s'adapter à la plus forte concurrence des importations et à profiter des nouvelles perspectives d'exportation. L'efficacité des moyens actuels sera réexaminée. On fera connaître le résultat de cette réévaluation à temps pour que les corporations puissent en tenir compte dans leur planification future."

Le ministre a ensuite souligné la nécessité d'une consultation et d'une collaboration entre les gouvernements, les entreprises et les syndicats, afin de dégager de ces accords des résultats positifs.

OBJECTIFS DU CANADA

Les objectifs du Canada dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales de Tokyo étaient les suivants:

Généralités

1) influencer l'issue des NCM en vue de favoriser le développement accru et efficace de l'industrie, de l'agriculture et de la pêche au Canada et la croissance du revenu national grâce à des possibilités d'exportation plus vastes, plus rentables et plus sûres, tout en assurant le maintien à un niveau approprié de la protection tarifaire canadienne, et de permettre au Canada de faire face de manière adéquate, conformément aux règles internationales, à la concurrence déloyale ou perturbatrice à l'importation;

2) grâce à des NCM fructueuses, aider à éviter la rupture des ententes commerciales internationales et le foisonnement du protectionnisme et des restrictions commerciales qui en résultent et qui vont à l'encontre de l'intérêt du Canada en tant qu'importante nation commerciale;

3) travailler à améliorer et à rendre plus sûr le cadre commercial international, notamment en élaborant un ensemble mieux adapté de modalités avec les pays en voie de développement.

Particularités

1) obtenir que soit réduit davantage et de façon appréciable le niveau des tarifs imposés par les autres pays aux exportations courantes ou éventuelles du Canada;

2) obtenir que soit élargie la zone commerciale où les produits canadiens sont admis en franchise de droits sur les marchés étrangers, y compris aux États-Unis;

3) éliminer, réduire et amener progressivement sous un meilleur contrôle les barrières non tarifaires qui nuisent aux exportations canadiennes;

4) grâce à la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires imposées par les autres pays, arriver à accroître les possibilités d'investissement et de production au Canada de matières et de denrées alimentaires soumises à une transformation

LES RÉSULTATS

ACCORDS SUR LES SUBVENTIONS-MESURES COMPENSATRICES ET L'ANTI-DUMPING

Cet accord répond à trois grande préoccupations des Canadiens:

- l'imposition de droits compensateurs sur les importations préjudiciables;
- la procédure multilatérale utilisée pour contrer les subventions étrangères qui nuisent à la production et au commerce canadiens et pour renforcer les mesures d'interdiction frappant actuellement les subventions à l'exportation;
- l'établissement de procédures pour le règlement des différends.

9) réaliser un ensemble de gains sur les marchés étrangers et de concessions quant aux barrières tarifaires et non tarifaires canadiennes, ensemble qui constituerait un résultat convenable pour les diverses provinces et régions du Canada.

8) apporter les modifications qui s'imposent aux règlements commerciaux internationaux relatifs aux droits compensateurs, aux droits antidumping et aux mesures prises contre les importations qui causent ou menacent de causer un préjudice à l'égard des producteurs, et ce, afin de faire face plus adéquatement à la concurrence déloyale et perturbatrice sur le plan de l'importation, tout en limitant la capacité des gouvernements étrangers de prendre des mesures arbitraires contre les exportations canadiennes;

7) s'assurer que les réductions convenues qu'aura à subir la protection canadienne soient écheonnées sur une période assez longue pour permettre l'ajustement ordonné à la nouvelle conjoncture commerciale;

5) réduire les droits de douane canadiens imposés sur les produits finis, les matières et les biens intermédiaires à un niveau qui convienne à une conjoncture internationale plus concurrentielle, conformément au développement continu de la production viable du Canada en matière de séries de produits existantes et nouvelles;

6) limiter les concessions tarifaires dans certains secteurs particulièrement vulnérables de l'emploi et de l'importation, tels ceux des textiles et de la chaussure;

7) s'assurer que les réductions convenues qu'aura à subir la protection canadienne soient écheonnées sur une période assez longue pour permettre l'ajustement ordonné à la nouvelle conjoncture commerciale;

8) apporter les modifications qui s'imposent aux règlements commerciaux internationaux relatifs aux droits compensateurs, aux droits antidumping et aux mesures prises contre les importations qui causent ou menacent de causer un préjudice à l'égard des producteurs, et ce, afin de faire face plus adéquatement à la concurrence déloyale et perturbatrice sur le plan de l'importation, tout en limitant la capacité des gouvernements étrangers de prendre des mesures arbitraires contre les exportations canadiennes;

9) réaliser un ensemble de gains sur les marchés étrangers et de concessions quant aux barrières tarifaires et non tarifaires canadiennes, ensemble qui constituerait un résultat convenable pour les diverses provinces et régions du Canada.

Bulletin de nouvelles

Commerce Canada



Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie and Commerce
Industry, Trade and Commerce

Envoyer à

Vol. 2/no. 4 / septembre 1979

LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES (NCM)

des possibilités qu'un commerce plus libre leur offrira pour le développement de moyens de production d'envergure internationale.

Les Canadiens se sont particulièrement intéressés à l'effet que les négociations auront sur leur accès au marché américain puisque 70% des exportations totales du Canada, ou quelque \$31 milliards de biens, sont destinées à ce marché.

Pour ce qui est des produits industriels, la moyenne pondérée de réduction des droits qui frapperont les exportations canadiennes vers les États-Unis, la CEE et le Japon s'établira à quelque 40%.

En règle générale, les réductions tarifaires convenues entreront en vigueur en huit étapes annuelles à compter du 1^{er} janvier 1980. Lorsque ces réductions auront été pleinement mises en vigueur, les droits de douane moyens sur les biens manufacturés seront d'environ 40%. Dans la majorité des cas, les matériaux industriels bénéficieront de la franchise ou de droits de douane très réduits. Plus important encore, près de 80% des exportations canadiennes vers les États-Unis entreront en franchise d'ici 1987. On peut se procurer le détail de ces accords en remplissant le bon de commande à la page 4.

LE MINISTRE ENTREVIENT DE NOUVELLES OUVERTURES POUR LE CANADA

En énonçant la position du gouvernement canadien concernant la suite à donner aux ententes commerciales multilatérales signées à Genève le 10 juillet, Robert de Cotret, ministre de l'Industrie et du Commerce, a souligné sa détermination de créer un meilleur climat pour les investissements, la production, la fabrication et la commercialisation de biens.

"Nous croyons, a-t-il déclaré, que la réduction et l'élimination des droits de douane étrangers, surtout aux États-Unis, offriront de nouvelles possibilités de rationalisation et de spécialisation de la production canadienne dans le but de desservir aussi bien les marchés étrangers que le marché canadien.

Après six ans de négociations internationales intenses, a eu lieu récemment la signature de l'accord concernant les modalités d'application du nouveau régime tarifaire et commercial négocié à Tokyo.

Amorcé à Tokyo en 1973, l'accord qui intéresse près de 100 pays porte sur de nombreuses barrières non tarifaires et la révision de la réglementation commerciale, ainsi que sur la réduction générale ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail de biens industriels, de matières brutes et semi-traitées et de produits de l'agriculture et de la pêche.

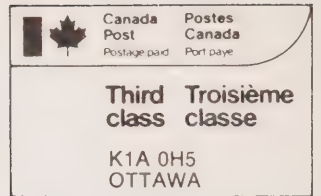
Ces accords permettent essentiellement de réaliser quatre objectifs:

- Ils prescrivent clairement aux gouvernements le comportement admissible ou inadmissible concernant l'imposition de barrières non tarifaires au commerce.
- Ils définissent un cadre pour le règlement des différends qui peuvent survenir entre différents pays au sujet de ces barrières non tarifaires et pour le contrôle des mesures qui peuvent être prises ultérieurement.
- Il prévoient des dispositions spéciales pour les pays en voie de développement, et
- Ils prévoient d'importantes réductions tarifaires.

Les résultats représentent un réel progrès dans le traitement des barrières tant tarifaires que non tarifaires. De nouvelles possibilités d'exportation, plus vastes et plus sûres, sont ainsi créées et elles devraient bénéficier au pays tout entier et profiter à tous les secteurs de l'économie. Les droits de douane canadiens sur un large éventail de produits industriels agricoles et halieutiques seront considérablement réduits, mais de façon progressive et en tenant compte des forces et du potentiel de concurrence des divers secteurs.

Ces réductions feront en outre baisser les coûts des facteurs de production pour l'industrie canadienne ainsi que le prix d'une grande gamme de biens de consommation. Du point de vue canadien, le résultat des NCM dépendra de la volonté des Canadiens de profiter

En cas de non-livraison renvoyer au:
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



newsletter

CAI

TI

- 172

la Commerce

Gouvernement
du Canada

Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

Route to:

Vol. 2/No. 5/November, 1979

Editor: Lillian Jones

SMALL BUSINESS — AN INTERNATIONAL CONCERN

Understanding and assisting in the development of the world's small and medium-sized business is a topic that's receiving international attention these days.

At the time of going to press, worldwide government and academic leaders and small business entrepreneurs were meeting in West Berlin, Germany, for the 6th annual International Symposium for Small Business (ISSB), October 29 to 31, 1979. Canada is represented by officials of Industry, Trade and Commerce's Small Business Secretariat (a report on this symposium will be carried in a future issue). The 1980 meeting is scheduled for Melbourne, Australia, and in 1981 the symposium will be hosted by the Canadian government in the nation's capital. Planning by the Small Business Secretariat is in progress for the September 1981 event.

Earlier this year, representatives of both the Canadian and U.S. public and private sector met in Quebec City to discuss issues at the 24th annual International Council for Small Business (ICSB). An important outcome of this meeting was the formation of a separate Canadian division of the ICSB called the International Council for Small Business -- Canada, the first formal division to be established outside the United States.

SMALL BUSINESS FINANCING -- POSSIBLE INITIATIVES TO IMPROVE THE ENVIRONMENT

The following is taken from a paper presented by Andrew J. Siman, Small Business Secretariat,

at the ICSB 24th annual conference. (More information on the ICSB can be found in Canada Commerce, Oct/Nov. issue).

Focus: The availability of debt and equity and the impact of taxation policy on the financing of small businesses.

Debt Financing Issues

Debt financing is like the leasing of an asset -- the owner pays a fee for its use, expects it to be returned, and takes various precautionary measures to ensure that it is. The major issues associated with debt financing are its availability and the interest rates at which it is available. In this respect, it must be recognized that the major sources of debt financing are in the private sector. However, for several years now, federal and provincial governments have concluded that special measures are required to supplement the role of the private sector in meeting the reasonable needs of small business for debt financing. Consequently, all provinces have loan and loan guarantee programs of one form or another.

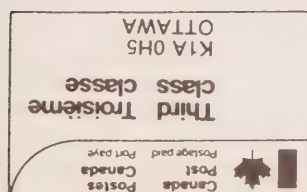
Similarly, the federal government has established debt financing vehicles through the creation of the Federal Business Development Bank (FBDB) and through the enactment of the Small Businesses Loans Act (SBLA). Through these two mechanisms, the federal government is able to supplement and stimulate the availability of debt to small business from the private sector.

MULTILATERAL PROJECT INFORMATION, PAGE 10

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada
K1A 0H5

WDC00000303016800NT-A
UNIVERSITY OF TORONTO,
LIBRARY,
TORONTO 5, ONT.
TORONTO

ON M5S1A1
001



The FBDB, a crown corporation with some 104 branch offices across Canada, has loans of over \$1.7 billion to more than 34,000 firms, and has had a significant impact on the availability of debt to small businesses. FBDB extends financial assistance to new or existing businesses when they cannot find other sources under reasonable terms and conditions. Many customers use FBDB money to acquire land, buildings or equipment, or to strengthen their working capital or establish a new business. Most loans are for \$100,000 or less, with the average being around \$45,000.

Although FBDB assists business of almost every type, special emphasis is put on helping smaller enterprises by providing loans at very reasonable interest rates. Since its inception in 1944, FBDB and its predecessor, the Industrial Development Bank (IDB), have lent approximately \$3.5 billion to small firms. In addition to providing debt financing, FBDB has become a major source for venture capital -- with some \$50 million invested in its more than 100 portfolio companies. For complete details on FBDB financing, and its other role of providing counselling assistance, management training and information services to small business, refer to Canada Commerce August/September.

Under the Small Businesses Loans Act (SBLA), the federal department of Industry, Trade and Commerce, guarantees loans made by commercial banks and other private-sector institutions to small businesses. With this guarantee, lenders are encouraged to make funds available to small enterprises that they might otherwise consider too risky.

SBLA loans are generally used to buy equipment, buildings or land, or to improve existing premises -- working capital needs are not eligible. Since coming into force in 1961, the SBLA has been expanded in terms of eligibility criteria and maximum borrowing limits to include firms with an annual gross revenue of not more than \$1,500,000, with the maximum amount of loans that could be guaranteed to any one firm raised to \$75,000. In addition, the interest rate formula has been amended to better reflect the rates in the private sector -- interest rates cannot exceed a lender's prime rate plus one per cent, the rate floating with the prime during the term of the loan.

These improvements have seen a significant increase in the availability of loans -- from \$90 million guaranteed in 1977 to \$170 million guaranteed under the program in the calendar year of 1978, and more than \$116 million in the first six months of 1979.

It has been suggested that the eligibility criteria under the SBLA could be enhanced -- in terms of the size and types of small businesses eligible, and that the program could be expanded to cover the working capital needs of designated small businesses.

Equity Financing Issues

A discussion paper, tabled in the House of Commons in May of 1978, (Improving the Equity Financing Environment for Small Business in Canada), raised three possible courses which could form the basis of a federal approach to enhance the availability of equity (sometimes called venture or risk) capital: (a) substantially increasing the equity investment activities of the FBDB, (b) introducing additional tax measure of an across-the-board nature, (c) enacting a new national mechanism which would provide for the creation of private pools of risk capital.

Extensive consultations with both private and provincial representatives were carried out by the Small Business Secretariat (SBS), however, an action plan has yet to be adopted at the federal level. In the meantime, a number of provinces have announced their intentions to enact legislation providing for the creation of private pools of risk capital, Ontario has implemented its Small Business Development Corporation (SBDC) Program, and Quebec has substantially improved its existing SODEQ (Les Sociétés de développement de l'entreprise québécoise) program.

Also, based on responses to the May 1978 Paper, it would appear that a national mechanism would be looked upon favourably -- provided regional development concerns be taken into account.

In addition to this, a number of new across-the-board tax measures could have a significant impact. These being "up front" measures, such as tax deductions or tax credits on investments made in small businesses, and "down-the-road" tax breaks such as may be associated with a more beneficial treatment of capital losses and/or capital gains realized on investments.

Another important issue concerns the liquidity of the securities of small businesses and the interface between the seekers and suppliers of risk capital (their ability to find each other). A possible solution would be a joint federal-provincial effort to create an organized and visible marketplace for the currently illiquid securities of small businesses.

The Impact of Taxation Policy

The existing tax incentives include the small business tax deduction, accelerated capital cost allowances, the treatment of R&D expenditures, tax credits associated with new investments and R&D activities and many more -- all having a direct and positive impact on the cash flow of small firms.

Despite these, the effective tax rates actually paid by small firms are not always lower than those paid by larger corporations. One of the truisms associated with tax incen-

tives is that a business has to be in a tax paying position and have funds to take advantage of these measures. Many small ventures, especially those in start-up or development stages, are not in a tax paying position and have limited access to capital -- so many potentially lucrative incentives may be of limited benefit.

A possible solution could be to allow small incorporated businesses to be taxed on a partnership basis -- with the effects of various tax incentives being allowed to flow through to the shareholders, who would most likely be in a taxpaying position, and therefore, able to benefit from the tax incentives available to their corporations. This could also contribute to encouraging the availability of risk capital from "outsiders."

A tax measure, which would contribute to the availability of financial resources from within a firm, could involve an increase in the size limits of corporations eligible for the small business tax deduction and an introduction of a system of intermediate tax rates between the two existing basic rates or 25 and 45 per cent. This would also reduce the abrupt impact, on growing small businesses, of the significant change in tax rates once they have exceeded the eligibility limits for the small business tax deduction.

Perhaps most important in the area of tax policy is the development of measures that would stimulate the availability of equity capital. One conceptual approach could involve a reduction of risk on the loss side (by allowing a 100 per cent deduction, of qualified capital losses, from an investor's taxable income). Another approach could aim at improving the return on the gains side (through the deferment, reduction or elimination of taxes on the capital gains realized on investments in qualified small businesses).

The development of policies in the area of small business financing must involve extensive consultations between all segments of the Canadian economic community. Although much has been done and is currently underway, much more is required before major policies, including the issues mentioned above, can be comprehensively formulated.

Coupled with the need for additional policy initiatives, aimed at improving the financing environment for small businesses in Canada, should be a better understanding and appreciation of the substantial government support already available.

TRADE FAIRS AND MISSIONS

TELECOM '79

The 21 companies that made up the Canadian contingent at Telecom '79 in Geneva reported, without exception, that the show was a "great success," and that their participation "was extremely worthwhile because of the numerous good contacts made."

According to Glenn Wright, one of the I.T.& C. officials on site, "anyone who was anyone in the telecommunications field was there. It's the most important show of its kind in the world with a reported attendance of more than 150,000. Huge pavilions were set up by Britain, France, Germany and the United States. The Canadian exhibit, while not the largest (450 m² compared with 2,000 m²) was definitely one of the most active.

"All of the Canadian companies made contacts that they felt would, in a matter of a few months, bring in much additional business, and some companies even made some on-site-sales." By and large, however, the purpose of Telecom '79 was primarily to make contacts.

Opening day, September 20th, was also designated Canada Day by the International Telecommunications Union (ITU). The Canadian reception, held that evening, was attended by some 400 senior representatives of world telecommunications organizations. Of the 154 members of ITU, 40 countries had exhibits and only 11 countries were allotted national days -- a fact that illustrates Canada's importance and recognition in the telecommunications field.

Telecom '79 is sponsored by the ITU -- an organization of the United Nations. Held every four years in Geneva, it's grown in stature every year and has become the world's most important telecommunications event and a "must" for anyone interested in exports in this field. The next exposition, in 1983, will be ITU's fourth.

The Canadian exhibit was sponsored by Industry, Trade and Commerce through its Fairs and Missions Program. Canadians have participated in the Telecom expositions since the start -- initially with 10 companies in 1971, 17 in 1975 and 21 in 1979.

"Discussions with ITU representatives regarding Canadian participation in 1983 are scheduled to start almost immediately," says Glenn Wright. "Most of the exhibitors indicated that they would like more space the next time round, and we'd like to accommodate the companies who didn't make it to the '79 show."

Those interested in more information should contact the Electrical and Electronics Branch, IT&C, 235 Queen St., Ottawa, Ontario K1A 0H5, Tel: (613) 593-4481.

AUTOMOTIVE AFTERMARKET SHOW

A broad cross-section of Canadian expertise in the automotive aftermarket industry will be on display at the Canadian International Automotive Show (C.I.A.) Place Bonaventure, Montreal, Quebec, April 15 to 17, 1980.

Held every second year by the Automotive Industries Association of Canada, this show is the only one of its kind in Canada and is designed to stimulate sales of automotive aftermarket products both domestically and internationally.

Special plans have been made for foreign and overseas buyers -- those who register as export guests will be welcomed in the Export Lounge where representatives from the federal, Ontario and Quebec governments will assist them to make their visit as profitable as possible. A special export function is scheduled for April 16th.

As well, a detailed directory of export-oriented Canadian manufacturers and suppliers of automotive parts, accessories, supplies and shop equipment is being offered. This directory, combined with the assistance of those staffing the Export Lounge, will result in efficient use of time for foreign buyers.

Visitors will also be impressed by the location of the C.I.A. show - Place Bonaventure is Canada's largest and most modern exposition building, located close to major hotels, entertainment, shopping and transportation facilities. More than 160,000 square feet of prime exhibit area will be used by more than 220 companies representing the vast expertise of the Canadian automotive aftermarket industry.

As a Canadian industry, the automotive aftermarket sector has come a long way since its first motor vehicle production plant was established in 1904.

The industry's 1978 export performance of \$4.7 billion (OEM) and an estimated \$400 million in aftermarket products, and the fact that automotive parts are ranked number five of all Canadian export categories and number two in the manufacturing sector is a clear indication of Canada's success in this field.

A wide variety of high quality parts and accessories is available -- from brake shoes and linings, shock absorbers, windshield wiper blades, wire and cable products, windshields, fuel pumps, car heaters, exhaust systems, testing equipment, and many do-it-yourself products. Many of these products are available for European and Japanese vehicles as well as North American.

Canadian automotive parts are also supplied for a wide range of vehicle types, from passenger cars to 200-ton (181.4 metric tonnes) trucks, intercity and urban buses, recreational vehicles, special vehicles.

Further information can be obtained by writing to the Canadian International Automotive Show, 109 Vanderhoof Avenue, Suite 101, Toronto, Ontario, M4G 2J2, or by calling (416) 425-1427.

VISIT OF WEST GERMAN BUSINESS LEADERS

"Improved Perception" of Investment Climate

The 19-member group of senior German businessmen which visited Canada in September for week-long discussions concerning possibilities for potential investment, joint ventures and trade arrangements with Canadian companies, returned home with a "much better understanding" of the Canadian economic and political climates (both federal and provincial).

These West German businessmen are members of the BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie -- Federation of German Industries), the most influential business organization in the FRG.

Led by Dr. Rolf Rodenstock, President of the BDI, the group met with ministers and senior officials of government at both the federal and provincial levels and with representatives of the business community.

Mission members said that discussions with leading Canadian business representatives had given them a good insight into the preoccupations of the business community here. They indicated that they would carry their "improved perception of the Canadian economy and investment climate back to other business leaders in the Federal Republic."

Common themes running through all presentations to the West German group were: desire to reduce government intervention in the private sector and to create a climate of stability; optimism for future development of the Canadian economy despite recognition of short-term problems; and the strong interest of government to see the expansion of business links of all kinds between Canada and the FRG.

In Ottawa, Industry, Trade and Commerce Minister de Cotret's presentation highlighted economic development priorities and government/private sector consultation processes. The Minister stressed that FRG investment is most welcome in Canada, indicating that the value of major projects over the next decade is estimated at some \$200 billion.

I.T. & C. PROMOTIONAL PROJECTS PROGRAM

The following is a current list of trade fairs, missions and visitors projects which will be sponsored during the next three months. An up-dated list will appear regularly in this Newsletter.

TRADE FAIRS

BAU '80 - 6th International
Trade Exhibition of Building
Materials, Building Systems,
Building Innovation
Munich, West Germany
(Information Booth)
January 16-22, 1980

The Department will sponsor an Information Booth at this event which is held every four years by the international building profession. The show attracts some 750 exhibitors from 15 countries.

HOTELYMPIA - The International
Hotel & Catering Exhibition
London, England
January 23-30, 1980

This show is organized every two years by the Catering Equipment Manufacturers Association of Great Britain and two leading trade journals. The Canadian Government is sponsoring an exhibit by manufacturers of hotel and institutional catering and food services equipment. International Buyers attend from around the world.

ISPO '80 - 11th International
Sports Equipment Fair
Munich, West Germany
February 21-24, 1980

This is the most successful international show in the world for winter sports goods and the department is organizing an exhibit there for some 35 companies. It offers unparalleled exposure to current technology, fashions, tastes and trends and attracts over 24,000 trade buyers. The show includes the products of 1,000 exhibitors from some 30 countries.

International Men's Fashion Week
Cologne, West Germany
February 22-24, 1980

The department is planning a national stand to house Canadian firms interested in selling men's and boy's clothing in West Germany and other European countries. The fair is held twice a year, in August and in February/March, for the presentation of the Spring/Summer and Fall/Winter collections respectively.

MIDEM '80 - International Record
and Music Market
Cannes, France
January 18-24, 1980

MIDEM is the only commercial trade fair of international importance in the music field and the department recognizes its exhibit there as a major venue for the conduct of international trade by Canadian composers and publishers.

Solo Computer Peripheral and
Communications Equipment Show
Canadian Trade Centre
MIPRO World Import Mart
Tokyo, Japan
December 4 to 8, 1979

The Manufactured Imports Promotion Organization was formed by Japanese business firms in February 1978 as a means of introducing foreign-manufactured goods to Japanese consumers. Since that time, the Department has maintained a small display centre in the Mart where it organizes a variety of exhibits during the year.

Solo Outdoor/Leisure Wear Show
Canadian Trade Centre
MIPRO World Import Mart
Tokyo, Japan
January 22 to 26, 1980

Solo Fur Apparels Show
Canadian Trade Centre
MIPRO World Import Mart
Tokyo, Japan
February 5 to 9, 1980

Solo Canadian Jewellery Show
Canadian Trade Centre
MIPRO World Import Mart
Tokyo, Japan
February 26 to March 1, 1980

Food Products Sales Meeting and
In-Store Promotion
Cleveland, U.S.A.
February/March, 1980

Canadian Textile Show
Port-of-Spain, Trinidad and
Bridgetown, Barbados
January 1980

Solo Business and Institutional
Furniture Show
Dallas, Texas, U.S.A.
January 16 to 18, 1980

The sales meeting will be held 4 to 6 weeks prior to an in-store promotion of Canadian food products, in the Pick N' Pay, Fisher Fazio and Heinen's Stores.

These Canadian Textile Shows in Trinidad are solo presentations organized by the Department to assist Canadian manufacturers in maintaining a presence in the Caribbean market.

This show is being organized in conjunction with our Dallas Consulate to bring Canadian business and institutional furniture to the attention of local architect specifiers, interior designers and principal end users. The presentation will coincide with a regional Furniture Week.

TRADE MISSIONS

Footwear Canada '80
Bonaventure Hotel
Montreal, Quebec
Mid-January 1980

The department will sponsor a program to bring up to 200 buyers, from all parts of the United States, to the show. This event designed primarily to display Canadian expertise in the manufacture of winter footwear.

Toronto International Boat Show
Exhibition Place
Toronto, Ontario
January 10-20, 1980

January 10 and 11 are "dealer days" at this show featuring Canadian made marine products. The department will sponsor the visit of 125 marine agents, distributors and dealers from the United States to this the 22nd annual edition of this exhibition.

Dairy Products Mission
Caribbean and South America
January/February 1980

Seven industry representatives led by this department are scheduled to visit Jamaica, Trinidad, Puerto Rico, Guatemala, Colombia, Venezuela and Peru. The thrust of the mission will be directed toward government agencies and importers of milk powders, evaporated milk, baby food and cheese products.

Railroad Mission
Colombia/Ecuador
January 1980

Six members of the railroad supply industry accompanied by a departmental officer are scheduled to visit Colombia and Ecuador to promote the use of Canadian equipment and expertise by the national railroad authorities of the two countries.

CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY LINE OF CREDIT LOANS 1979 ONWARDS

Lines of Credit were introduced by CIDA in 1971 and have since shown positive results. Each developing country to which a line of credit is extended experiences certain difficulties or problems peculiar to itself. These may arise from internal financial or administrative procedures, credit arrangements, or developmental and industrial priorities. Good co-operation between the Canadian Department of Industry, Trade and Commerce, the Canadian supplier, and the CIDA Materiel Management Division brings good results.

The Lines of Credit (LOC) in the CIDA programs are intended, in general, to:

1. Be an advance on traditional aid operations
2. Serve both private and public sectors
3. Establish normal commercial type operations between the developing countries and Canada and encourage buyer-seller relationships and follow-on or spill-over orders in the future

4. Help incipient industry in the developing countries
5. Provide spare parts or overhauls for existing plant
6. Overcome problems of foreign exchange
7. Provide both services and goods
8. Require a minimum of surveillance.

Canadian companies (manufacturers, suppliers, trading houses, contractors, and consultants) should be willing to take an active part in promotion in the recipient country in order to obtain orders or contracts. They will also find it helpful to keep in touch with the Trade Commissioner at the appropriate Canadian Embassy or High Commission.

COUNTRY	AMOUNT	PROPOSED USE	REMARKS
ASIA			
Pakistan Project 714/00704	30 million (1978-81)	General	<ul style="list-style-type: none"> - Three recipients identified a) Karachi Electric 9 million. Uncommitted balance 1.6 million for underground power cables. b) Pakistan Railways 4.4 million. Uncommitted balance 2.3 million for spares. c) Water and Power Development Authority (WAPDA) \$475,000. Uncommitted balance \$475,000 for the purchase of PVC title plant for SCARP Maardan irrigation project.
Project 714/00612	15 million (1978)	Oil exploration and production equipment	- 15 million allocated to Pakistan Oil and Gas Development Corporation in support of OGDC program. Canadian Agent - Petro Canada, Mr. Martinelli.
Sri Lanka Project 270/00509	10 million (1976-79)	Agriculture Sector	- 6 million allocated to Mahaweli Irrigation project. Uncommitted balance 3 million. Potential project disbursement for this year is 3 to 4 million.

COUNTRY	AMOUNT	PROPOSED USE	REMARKS
AFRICA FRANCOPHONE			
Morocco Project 660/00312B	5 million (1973)	Materiel and cold storage	Gaucher Pringle Carrier Inc., Montreal has been retained as Canadian Agent for the supervision of the construction and the supply of equipment.
Zaire Project 295/00709	3 million (1978)	Commodities	- Administered as a line of credit. The firm SODEVCO International Limited, Hull, Quebec has been retained as agent.
Senegal Project 380/00707	3 million (1978)	Commodities	- Due to budgetary restraints, the project has been deferred to 1981-82.
Upper Volta Project 380/00707	2 million (1978)	Commodities	- Due to budgetary restraints, the project has been deferred to 1981-82.
COMMONWEALTH			
Egypt Project 334/00704	25 million (1979-81)	Procurement of electrical equip- ment related to the development of the rural electrifica- tion sector and related services.	- C I Power Services Ltd., Montreal has been retained to assist UAR to prepare bid documents and specifi- cations for procurement from Canadian manufacturers.
Kenya Project 524/00711	4 million	Equipment and materiel related to transmission	The Government of Kenya has retain- ed the services of Acres Inter- national Ltd., Toronto to prepare specifications and bid documents.
AMERICAS CARIBBEAN			
Guyana Project 440/00802	3 million	Procurement of electrical cables, construction materiel and com- modities	- Procurement of materiel proceed- ing. Current commitments approxi- mately 1.5 million. CCC designated as procurement agent for Guyana Government Stores.
LATIN AMERICA			
El Salvador Project 350/00601	1.2 million (1978)	Procurement of equipment and materiel related to water sector	Allocated to "Ministerio de Salud Publica y Asistencia Social, Division Acueductos Rurales". Totally uncommitted.
El Salvador Project 350/00503	1.5 million	Improvement of miscellaneous seeds	Agreement with El Salvador in process of being signed, date undetermined.
Columbia Project 286/00606	5 million (1977-82)	Miscellaneous equipment	The uncommitted balance of 2 million has been deferred to 1980-81 due to budgetary restraints.
Columbia Project 286/00703	30 million (1978-81)	Improvement pertaining to the water and sewage sectors	Deferred indefinitely due to bud- getary restraints.

COUNTRY	AMOUNT	PROPOSED USE	REMARKS
Columbia Project 286/00501	13.5 million (1976)	Miscellaneous equipment	Columbia's agent is the Caja de Credito Agrario Industrial y Minero (CAJA), Bogota, Columbia. Six million allocated to the purchase of goods and services. Uncommitted balance 3.8 million.
Honduras Project 448/00609	12 million (1977-82)	Purchase of Canadian equip- ment related to forestry sector	- Blais McNeil Tremblay, Ste-Foy, Quebec is the purchasing agent. The LOC has been affected by the budgetary restraints. No further purchasing will be made until the present evaluation is completed or under special authorization.
Project 448/00602	1.2 million (1977)	Forest protection	- \$0.4 million available for the purchase of equipment from an approved list as required by the project.
Project 448/00610	2.0 million (1977)	Forest inventory	- \$0.1 million available for the purchase of equipment from an approved list as required by the project. Blais McNeil & Associates Ste-Foy, Quebec is the agent.
Guatemala Project 432/00605	3.5 million	Drilling, pipes and accessories	Disbursement for 1979-80 limited to \$400,000.

TELEPHONE NUMBER FOR FURTHER INFORMATION

Materiel Management Division, CIDA (819) 997-6500

IN BRIEF...

DOUBLE-KNIT FABRIC QUOTA REMOVED

The global quota on the importation of double-knit fabric was removed on October 9, 1979. Making the announcement, Industry, Trade and Commerce Minister de Cotret also released the Report of the Textile and Clothing Board on double-knit fabric. The Government's action follows a recommendation in the Board's report.

On October 20, 1978, the Board was asked to review the double-knit industry following representations that the quota was no longer required. The quota, which was to terminate April 9, 1980, was implemented to protect the domestic industry from the threat of injury from imports. In its review of the double-knit industry the Board found that during the first two years of the quota there had been a significant improvement in the conditions prevailing in the industry and that investments in modern production techniques had made them more competitive in current product lines. Since the quota had been largely under-filled, the Board recommended early termination. Steps are being taken to remove double-knit fabric from the Import Control List.

For further information please contact B. Budny, Officer of Special Import Policy, Department of Industry, Trade and Commerce, Ottawa, Ont. K1A 0H5. Telephone: (613) 995-8356.

PERU

Decree Law 005-79 of March 7, 1979 reduced the number of prohibited imports from about 1,500 to 537. The Peruvian law also lowered by almost two thirds the number of prohibited items included in the National Register of Products made in Peru. Imports have been divided into three categories (1) List of items not requiring a specific import licence (2) List of items requiring a specific import licence and (3) List of items prohibited until December 1980.

A further important development was the removal, as of July 2, 1979 of import financing requirements for all imports, including capital goods. Previously most imports required minimum external financing of 90 days and capital goods valued at more than U.S. \$50,000 were subject to specific minimum credit terms.

VENEZUELA

Decree No. 190 of July 2, 1979 exempted 116 products from the payment of customs duty. The following items are included on the list: dental cements and fillings; colours for artistic paintings or teaching; colestomy bags of plastic; tires and tubes of specified sizes; gloves of rubber for medical or surgical

use; fire hoses of textile materials; chains for motor saws; emery wheels; industrial dyes; medico-surgical sterilization apparatus; fire extinguishers; electric elevators; cane loaders; book binding machinery; revolving and universal parallel lathes for metal; lathes for lumber; motorsaws; oxycutting equipment; electric ovens; electric soldering machines; freight cars for transporting minerals; dental equipment; pacemakers and artificial heart valves; dentists' chairs and operation tables; and certain sport equipment. Customs duties have also been reduced on 33 items.

Information regarding access conditions on specific commodities can be obtained from:

Latin America Division,
Western Hemisphere Bureau,
Department of Industry, Trade and Commerce,
Ottawa, Ontario, K1A 0H5
Telephone: (613) 996-5546

BRAZILIAN CONTRACT FOR PRATT AND WHITNEY

Embraer, Brazil's largest aircraft manufacturer, has announced a \$27 million contract awarded to Pratt and Whitney of Canada for its ADS-604 engine. The new turbo-prop model engine will be used in Embraer's EMB-120 aircraft, a new, 30 passenger, short take-off and landing plane.

This contract, which has an estimated potential of \$150 million, is the latest of a long line of engines supplied by P&W to the Brazilian firm for its many turbo-prop models.

Sales to other domestic and international aircraft manufacturers are also possible for the new turbine.

NEW PUBLICATION

The Forest Products Group of the Department has recently released a new publication Review of the Canadian Forest Products Industry. This study, which is 268 pages in length, is the most comprehensive description and analysis of the industry to have been published in Canada. Anybody who is interested in one of Canada's most important industrial sectors is invited to obtain a copy.

Available from:

Distribution Services
Public Information Branch (98)
Department of Industry, Trade
and Commerce
Ottawa, Ontario, K1A 0H5

CANADA'S TRADE COMMISSIONERS

AND COMMERCIAL OFFICERS

Amendments to listing carried in Canada Commerce, August/September issue:

DENMARK -- new address:

Canadian Embassy
Commercial Division
Kr. Bernikowsgade 1
1105 Copenhagen K.

GUATEMALA -- new address and telephone nos:

Canadian Embassy
Commercial Division
Galerias Espana
6th Floor, 7 Avenida 11-59
Zona 9, Guatemala
Phone: 64-955,956,957,959; 65-839; 63-049.

BRAZIL -- telephone no:

Area Code 061, 223-7515.

MULTILATERAL PROJECT OPPORTUNITIES

As announced in Canada Commerce, October/November issue, this Newsletter will now carry the "new project" aspect of the Multilateral Project Information System (MPIS) previously published separately and in more detail by I.T. & C.'s Office of Overseas Projects. The following listing will keep Canadian companies generally informed of projects financed by the multilateral development banks and the United Nations Development Program and able to follow up on details of those which they find of interest.

Companies may also wish to subscribe to the U.N. publication "Development Forum: Business Edition" which is published bi-weekly and contains timely tender notices and advance information from all the major multilateral institutions. This journal, along with the World Bank Monthly Operational Summary, is available for U.S. \$260 per year from United Nations, Palais des Nations, CH-1211, Geneva 10, Switzerland.

Further information concerning multilateral project opportunities may also be obtained from International Financing Division, Office of Overseas Projects (33), Department of Industry, Trade and Commerce, 235 Queen Street, Ottawa, Ontario, K1A 0H5. Tel: (613) 593-4362.

NEW PROJECTS -- ASIA/PACIFIC

Bangladesh

Crop intensification Program loan - provision of fertilizer extension and other support services and facilities for two districts of Barisal and Putuak hali.

Financing: Asian Development Bank

Contacts: Bangladesh Agricultural Development Corporation, 49-51 Dilkusha C.A., Dacca

Status: Fact-finding mission returned. Pre-appraisal mission tentatively scheduled for late July 1979

Bangladesh

Modernization of geological survey - upgrading of facilities and strengthening institutional structure of the Geological Survey Department of Bangladesh for effectively carrying out a national geological survey and mapping program for groundwater and mineral resources.

Financing: Asian Development Bank (\$3.7 M. (U.S.))

Contacts: Geological Survey Department of Bangladesh, Segunbagicha, P.O. Box 720, Dacca

Status: Appraisal mission scheduled for August 1979

Bangladesh

Sugar - May include mill rehabilitation, improvement in mill farms and transportation in mill zones, strengthening extension and research, and a pilot for improvement program.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Being prepared by Bangladesh Sugar and Food Corporation (BSFIC)

Bangladesh

Mangrove Forestry - Likely to include mangrove plantations and technical assistance.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: FAO/CP undertaking preparation report

Bangladesh

Bangladesh Shilpa Bank (BSB) - DFC line of credit to assist industrial enterprises.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Timing dependent upon commitment and disbursement rate of BSB current resources

Bangladesh

Dacca Water and Sewerage Authority III - Extensions to water supply and sewerage systems.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Consultants proposals for feasibility study under review by Government

Bangladesh

Drainage and Flood Control II - Expected to include several small-scale drainage and flood control subprojects.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Being prepared by Water Development Board (WDB) assisted by consultants.

Burma

Cement Industry
Program Loan - Importation of balancing equipment and spare parts for cement plants in Thayet and Kyangin

Financing: Asia Development Bank (\$3.0 M. (U.S.))

Contacts: Ceramic Industries Corporation
Ministry of Industry, No. 1, 196, Laba Aye, Pagoda Road, Langoon

Status: Fact-Finding mission scheduled for September 1979

Hong Kong

Low-cost Housing - Construction of up to 6,000 units of low-cost flats in Tsuen Wan and Sha Tin New Towns, including a feasibility study to determine the most suitable transport link between these new towns.

Financing: Asia Development Bank - (\$20.0 M. (U.S.))

Contacts: Hong Kong Housing Authority, 101 Princess Margaret Road, Kowloon

Status: Fact-finding mission in field

India

Rajasthan Water Supply and Sewage Project - Improvement and expansion of water supply and sewage system in four towns and a number of rural districts in Rajasthan State.

Financing: World Bank (IDA) \$108.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

India

Uttar Pradesh Tubewells - Support for program of construction of public tubewells for irrigation.

Financing: World Bank (IDA) \$50.0 M.

Contacts: Government of Uttar Pradesh

Status: Pre-appraisal completed. Appraisal tentatively scheduled for August/September

India

Composite Agriculture Extension I - Strengthening and reorganization of extension services in selected states.

Financing: World Bank (IDA) \$20.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

Indonesia

Urban Development IV - Kampung improvement and sites and services program in five to seven medium-sized cities.

Financing: World Bank (IBRD) \$50.0 M.

Contacts: Directorate General of Public Works and Housing (Cipta Karya) and Municipalities

Status: Project being prepared by Government

Korea

Agricultural Products Processing II - To assist in financing of investments in agro-processing sector and further strengthening of Agriculture and Fisheries Development Corporation (AFDC).

Financing: World Bank (IBRD) \$60.0 M.

Contacts: Agriculture and Fisheries Development Corporation (AFDC)

Status: Project under preparation by AFDC

Korea

Cement and coal distribution - To finance part of the foreign exchange needed to improve the efficiency of coal and cement distribution in Korea.

Financing: World Bank (IBRD) \$85.0 M.

Contacts: Ministry of Construction

Status: Project under preparation by Government & Consultants

Nepal

Cottage Industries - Promotion of Cottage & Small-scale industries.

Financing: To be determined (IDA)

Contacts: Department of Cottage and Village Industries

Status: Feasibility Study being prepared

Nepal

Water Supply III - Water supply and sewerage development in urban and rural areas.

Financing: To be determined (IDA)

Contacts: Water Supply and Sewerage Board

Status: Feasibility Study being prepared

Pakistan

Agricultural Research.

Financing: World Bank (IDA) \$15.0 M.

Contacts: Government of Pakistan

Status: Project identification scheduled for late 1979

Pakistan

Telecommunications IV.

Financing: World Bank (IDA) \$20.0 M.

Contacts: Telegraph and Telephone Department

Status: Project identification scheduled for late 1979

Pakistan

Irrigation/Drainage project in the Pandoki drain service area, to include reclamation of saline/alkaline land and improvement of extension services.

Financing: World Bank (IDA) \$40.0 M.

Contacts: Water and Power Development Authority (WAPDA)

Status: Appraisal mission scheduled for early 1980

Papua New Guinea

Technical Assistance Program Loan - Provision of multi-disciplinary consulting services for preparation of various projects.

Financing: To be determined

Contacts: National Planning Offices, Post Office, Wards Strip, Port Moresby

Status: Various aspects of the project under review

Philippines

Third Mindanao Irrigation Study - Preparation of feasibility of six priority projects in Mindanao and pre-feasibility study of potential areas for future development. Total cost estimated at \$2.3 million including foreign exchange cost of \$1.7 million.

Financing: Asia Development Bank \$1.7 M.

Contacts: National Irrigation Administration, NIA Building, National Government Center EDSA, Quezon City 3004, Metro Manila

Status: Board papers circulated

Philippines

DFI (Apex) - To finance industrial development through development finance companies, such as DBP, PDCP and PISO.

Financing: World Bank (IBRD) \$150.0 M.

Contacts: Central Bank of The Philippines

Status: Project being prepared by Government with the participation of financial institutions.

Philippines

IGLF II - To provide funds for relending to small and medium industry.

Financing: World Bank (IBRD) \$25.0 M.

Contacts: Industrial Guarantee and Loan Fund (IGLF)

Status: Project being prepared by Government

Sri Lanka

Rubber rehabilitation - replanting and rehabilitation of over-age rubber and strengthening research and institutional agreements which affect rubber plantation.

Financing: World Bank (IDA) - To be determined

Contacts: Ministry of Plantation Industries

Status: FAD/CP prepared the project, now being discussed with the Government

Sri Lanka

Technical assistance for Mahaweli North Central Provinces Area - Detailed feasibility studies of alternative plans of transferring waters to an integrated development of North Central Provinces (NCP) of the country.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: Ministry of Mahaweli Development

Status: Being discussed with the Government

Thailand

Provincial Water Supply - Rehabilitation of water supply systems in about 100 provincial towns; studies to prepare water supply and sewerage systems for about 10 cities; technical assistance and training.

Financing: World Bank (IBRD) \$16.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project appraised as part of Water and Drainage Project. Appraisal report being prepared.

Thailand

Second Rubber Replanting - Second Phase of Rubber replanting project. Total costs estimated at about \$150.0 million.

Financing: World Bank (IBRD) \$65.0 M.

Contacts: Rubber Replanting Aid Fund Board

Status: Project Preparation will commence in August

Thailand

Vocational Education - Expansion and upgrading of six technical institutes, and provision of additional equipment for four technical institutes already assisted by the Bank.

Financing: Asian Development Bank \$15.0 M.

Contacts: Ministry of Education, Chandra Kasem Palace, Rat Damnoen Nok Road, Bangkok 3

Status: Fact-finding mission returned. Appraisal mission tentatively scheduled for September

AFRICA AND MIDDLE EAST

Algeria

Highways IV - Expected to include second sections of road maintenance and pavement strengthening

thening programs, new construction, rehabilitation and technical assistance.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Pre-appraisal scheduled for September/October

Procurement: Bank has agreed to permit pre-qualification of bidders for construction of Kherrata Gorges section

Algeria

Rural Development in the Arris region, focusing on development of water resources, reforestation, pasture improvement and technical assistance.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Awaiting Government decision on project orientation

Burundi

Rural Development II/Coffee - Continuation of coffee improvement program in context of an integrated rural development of the Ngozi-Muyinba region.

Financing: World Bank (IDA) \$10.0 M. approx.

Contacts: Ministry of Agriculture

Status: Project under preparation

Burundi

Highway III - Construction of Ngozi - Kobero road (about 103 km) and continuation of road maintenance. Study of the trucking industry. Possible improvement of dock repair facilities of the Bujumbura Port. Total project cost estimated at \$30.0 million.

Financing: World Bank (IDA) \$20.0 M. approx.

Contacts: Ministry of Public Works and Equipment

Status: Project under preparation

Congo

Second Railway Project - Completion of civil works and related facilities to realign 88 km. of the Chemins de Fer Congo Ocean (CFCO) railway (Ln. 1228-COB), which is tentatively estimated to require about \$91.0 million.

Financing: World Bank (IDA) \$14.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Technical review of remaining realignment works and their costs, by independent experts for a duration of about two months, is expected to begin in September. After an independent technical assessment of remaining works and their costs, co-donors will consider a proposed new financing plan

The Gambia

Rehabilitation of Banjiel Port facilities; construction of new berth, rehabilitation of river ferry terminals, cargo handling equipment, technical assistance. Total cost currently estimated at \$16.0 million with foreign exchange component of about \$14.0 million.

Financing: World Bank (IDA) \$5.0 M.

Contacts: Ports Authority

Status: Feasibility study underway. (Co-financing will be required)

Ivory Coast

Oil storage and Distribution. Increase of oil storage capacity and related expansion of oil distribution system. An oil exploration component is also being identified.

Financing: World Bank (IBRD) \$35.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Preparation mission scheduled for September/October

Kenya

Urban Development IV - Extension of urban development programs to smaller towns. (This project was previously included in the Third Urban Project.)

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Project under preparation. Appointment of consultants to carry out initial studies for development of smaller towns expected shortly

Kenya

Forestry III - Expansion of industrial plantations, fuel-wood plantations, rural reforestation, sector studies and planning.

Financing: World Bank (IDA) \$30.0 M.

Contacts: Ministry of Natural Resources

Status: Project under preparation

Liberia

Urban development including upgrading, credit and/or technical assistance to informal business sector, urban transport/traffic management and in institution development.

Financing: World Bank (IBRD) \$9.0 M.

Contacts: To be determined

Madagascar

Petroleum - Data reinterpretation; technical assistance to Government for preparation of bidding documents, model contracts and negotiations; provision of geological and geophysical experts.

Financing: World Bank (IDA) \$5.0 M. approx.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation completed. Government reaction to Bank proposals on scope of project awaited

Madagascar

Lac Alatro II, Irrigation - Intensification of cultivation in Lac Alatro area (mainly rice). Includes seed production, marketing, irrigation, maintenance, extension.

Financing: World Bank (IDA) \$14.0 M. approx.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

Morocco

Ninth DFC Project.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: National Development Bank (BNDE)

Status: Project preparation underway by BNDE

Nigeria

Anambra Water Supply - Expansion and improvement of water supply facilities in Onitsha and strengthening of implementing agency.

Financing: World Bank (IBRD) \$66.0 M.

Contacts: Anambra State Water Corporation

Status: Pre-appraisal scheduled for September

Nigeria

Cross River Water Supply - Expansion and improvement of water supply facilities in major urban center in the Cross River State.

Financing: World Bank (IBRD) \$44.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Pre-appraisal scheduled for September

Nigeria

Kano State Agricultural Development - Provision of a package of basic agricultural services to statewide farmers, and a major feeder road and rural water program.

Financing: World Bank (IBRD) \$90.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Appraisal scheduled for May 1980

Nigeria

Sokoto State Agricultural Development - Expansion of Gusau I agricultural development project including statewide rural water and training programs and improvement of agricultural service centers.

Financing: World Bank (IBRD) \$50.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Pre-appraisal scheduled for October

Rwanda

Coffee - Rehabilitation of coffee growing areas on the shore of Lake Kivu in the Western prefectures of Gisenyi and Kibuye and Gyangugu; the paysannat of Mayaga-Bugesera and Icyanya in the center of the country; staff training and technical assistance. Total project cost undetermined.

Financing: World Bank (IDA) \$15.0 M.

Contacts: Ministry of Agriculture

Status: Project under preparation

Rwanda

Highways V - Construction of the Butare - Cyangugu (153 km); including a study to review and determine the implementation of an axle-load control program; and financing the necessary weigh-bridges. Total project cost estimated at \$45.0 million.

Financing: World Bank (IDA) \$18.0 M.

Contacts: Ministry of Public Works and Equipment

Status: Project under preparation. (Co-financing with FED probable)

Tanzania

Port Engineering - Design and tendering of Dar-es-Salaam port project.

Financing: World Bank (IDA) \$3.5 M.

Contacts: Ministry of Communications and Transport

Status: Report under review

Tanzania

Program Loan.

Financing: World Bank (IDA) \$50.0 M. approx.

Contacts: Ministry of Finance

Status: Preparation Mission scheduled for late August

Tunisia

Pipeline network to distribute natural gas for industrial users in major cities from Algeria-Italy gas pipeline.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Project being prepared by SOFRGAS under contract with Société Générale de l'Électricité et du Gaz (STEG). Appraisal scheduled for late September

Yemen Arab Republic

Agricultural Research and Extension - Support for Yemen Arab Republic's agricultural research and extension services; project may also include agricultural credit.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Under discussion with Government

Yemen Arab Republic

Regional Development I - Project content to be determined in light of FAO/CP review of agriculture project priorities and status of preparation. This project is also likely to include support for local development associations.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Under discussion with Government

Yemen Arab Republic

Health - Support for Government's primary health care in rural areas.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Pre-investment studies being carried out under Education III project

Yemen Arab Republic

Highways IV - Project content to be determined.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Preparation being carried out under Highways III project

Yemen Arab Republic

Engineering Credit for Petroleum Exploration - Development assistance for selected phases of exploration and technical assistance to the Oil and Minerals Organization.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Reconnaissance mission scheduled for late 1979

Yemen, People's Democratic Republic of

Petroleum exploration - development assistance for sociological and geophysical phases of exploration and technical assistance to Petroleum Exploration Department.

Financing: World Bank (IDA) \$5.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project identification underway

WESTERN HEMISPHERE/EUROPE

Argentina

Bajos Submeridionales - Flood control and agricultural development in northern provinces.

Financing: World Bank (IBRD) \$80.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

Argentina AR-0140

Rural electrification III (Electric energy for approximately 15,000 users through 80 rural associations and cooperatives.)

Financing: Inter-American Bank (BID) \$50.0 M.

Contacts: La Nacion Argentina (Prospective Borrower)

Status: Application received May 24, 1979 - Awaiting support information for preparation of respective application summary

Argentina

Water Supply and Sewerage - Improvements and extensions to water supply and sewerage systems in Buenos Aires, Rosario, Cordoba and Mendoza, including technical assistance for institutional improvement.

Financing: World Bank (IBRD) \$100.0 M. approx.

Contacts: To be determined

status: Project preparation under way

Barbados BA-0027

Regional seismological study.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$2.0 M.

Contacts: Government of Barbados (Prospective Borrower)

Status: Application received May 22, 1979 - Application summary is being prepared

Barbados

(TC-78-02-14-4) .
Training and assistance to executing entities involved in program (BA-0023)

Financing: Inter-American Bank (BID) \$0.468 M. (TA)

Contacts: Gobierno de Barbados

Bolivia

Settlement I - Settlement consolidation in northern Santa Cruz.

Financing: World Bank (IDA) \$10.0 M.

Contacts: Ministry of Rural and Agricultural Affairs

Status: Project preparation underway

Bolivia

Livestock IV - Credit and technical assistance for livestock development in Santa Cruz and Beni.

Financing: World Bank (IDA) \$10.0 M. approx.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

Brazil

ELETROBRAS Systems Control - National Systems coordination and control center for ELETROBRAS and related systems of CHESF and LIGHT.

Financing: World Bank \$60.0 M.

Contacts: (Centrais Electricas Brasileiras S.A.) (Eletrobras)

Status: Project preparation underway

Brazil

Suburban Rail Transport - Construction of suburban rapid rail mass transit system in Porto Alegre and improvement of suburban railway in Recife.

Financing: World Bank (IBRD) \$100.0 M.

Contacts: Empresa Brasileira dos Transportes Urbanos (EBTU)

Status: Appraisal planned for September

Brazil

Agricultural Research - Assistance to Government for strengthening National Research Agency (EMBRAPA).

Financing: World Bank (IBRD) \$100.0 M.

Contacts: Empresa Brasileira de Pesquisa Agro-pecuaria (Embrapa)

Status: Project preparation underway

Brazil

Ceara Integrated Rural Development.

Financing: World Bank (IBRD) \$70.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Preparation mission scheduled for August

Brazil

Minas Gerais Rural Development II - Rural development in four sub-areas of the State; Northeast (Jewuitinhonha), Vale do Rio Doce, Zona da Mata and Sul de Minas.

Financing: World Bank (IBRD) \$70.0 M. approx.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

Colombia

Agricultural Credit V - Credit for small-scale farmers and ranchers as for small-scale agro-industries and rural enterprises.

Financing: World Bank (IBRD) \$60.0 M.

Contacts: (Caja Agraria)

Status: Preparation mission planned for September

Colombia CO-0152

Expansion of Medellin and Bucaramanga water and sewerage systems.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$56.6 M.

Contacts: Empresas Publicas de Medellin y Compania de Acueducto de Bucaramanga (Prospective Borrower)

Status: Application Received April 3, 1979 - Application summary in preparation. Analysis mission scheduled to visit those cities end June 1979

Colombia

Barranquilla Water - Expansion of water facilities (construction of a new water treatment plant), extension of water distribution and sewerage networks and technical assistance.

Financing: World Bank (IBRD) \$25.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation under way

Costa Rica

(CR-0068)
Industrial and agro-industrial credit program.

Financing: Inter-American (BID) \$30.0 M. (Loan)

Contacts: Banco de Costa Rica

Dominican Republic

Industry I - Financing of small and medium-scale industry and export related enterprises.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

El Salvador

(Es-0059)
Agriculture and agro-industrial credit program.

Financing: Inter-American (BID) \$10.0 M. (OC); \$10.0 M. (IFAD)

Contacts: Banco de Fomento Agropecuario

Guatemala GU-0035

II Industrial and Tourism Credit

Financing: Inter-American Bank (BID) \$15.0 M.

Contacts: Corporacion Financiera Nacional (Corfina) - (Prospective Borrower)

Status: Application Received March 21, 1979 - Project report is being prepared

Honduras HO-0025

Second Stage Roads

Financing: Inter-American Bank (BID) \$22.3 M.

Contacts: Republica de Honduras (SECOPT) - (Prospective Borrower)

Status: Application received May 10, 1979 - Analysis mission will visit Honduras first week June 1979

Honduras

(TC-79-02-01-9)
Feasibility study related to rural development integration of the central and northeastern region.

Financing: Inter-American (BID) \$1.0 M. (TA)

Contacts: Consejo Superior de Planificacion Economica

Haiti

(TC-79-06-18-6)
Preparation of project for development of rural community in the southern peninsula.

Financing: Inter-American (BID) \$45.0 M. (TA)

Contacts: République d'Haïti, Secrétairerie d'Etat de la Planification

Mexico

Fertilizer - 1500 t.p.d. mica plant located at Pajaritos; nitrogen solution project including facilities to concentrate nitric acid also at Pajaritos; and phosphate-based complex fertilizer project located at Lazaro Cardenas. Total project cost estimated at \$300.0 million of which over \$80.0 million in foreign exchange.

Financing: World Bank (IBRD) \$70.0 M.

Contacts: Nacional Financiera (Nafinsa) and Fertilizantes Mexicanos (Fertimex)

Status: Procurement: Advanced contracting for engineering services and some equipment supply in progress

Mexico

(ME-0144)
CONACYT II continuation of Human Resources Development Program.

Financing: Inter-American (BID) \$28.0 M.
(Loan)

Contacts: Nacional Financiera S.A.

Nicaragua

(NI-0018)
Program of Animal Sanitation for control and eradication of brucellosis, tuberculosis and bobine rabies.

Financing: Inter-American (BID) \$7.3 M.
(Loan)

Contacts: Republica de Nicaragua

Nicaragua

(NI-0030)
Agricultural education, research and extension program (INTA)

Financing: Inter-American (BID) \$19.0 M.
(Loan)

Contacts: Republica de Nicaragua

Panama PN-0057

Rural Telephone Program

Financing: Inter-American Bank (BID) \$11.1 M.

Contacts: Instituto Nacional de Telecomunicaciones - (Prospective Borrower)

Status: Application Received May 18, 1979 - Application summary to be considered by Loan Committee; analysis mission scheduled second quarter 1979

Panama

Improvements of the ports of Balboa, Cristobal and some smaller ports.

Financing: World Bank (IBRD) \$15.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project being prepared by Autoridad Portuaria Nacional (APN)

Portugal

Water Supply and Sewerage II - Improvement of water supply and sewerage systems in Ports and/or in the Algarve.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: To be determined

Status: Project will be defined based on studies carried out under the Lisbon Water Supply loan

Republique Dominicana

(DR-0024)
Santo Domingo potable water second stage (Madrigal Dam).

Financing: Inter-American (BID) \$45.0 M.
(Loan)

Contacts: Corporacion de Acueducto y Alcantarillado de Santo Domingo

Yugoslavia

Earthquake Reconstruction - assistance to earthquake - damaged transport sector in Montenegro.

Financing: World Bank (IBRD) \$85.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Report on highways component of assistance being prepared. Negotiations for this component scheduled for mid August

Panama

(PN-0058)
Livestock credit program.

Financing: Inter-American (BID) \$11.5 M.
(Loan)

Contacts: Republica de Panama (Ministerio de Planificacion y Politica Economica)

Panama

Technical studies preparation on small irrigation projects.

Financing: Inter-American (BID) \$0.053 M.
(TA)

Contacts: Republica de Panama (Ministerio de Planificacion y Politica Economica)

Panama

Improved seeds program preparation.

Financing: Inter-American (BID) \$0.061 M. (TA)

Contacts: Republica de Panama (Ministerio de Planificacion y Politica Economica)

Paraguay

(T/C-79-05-04-7)

Study on technological alternative to expansion production capacity of Valle-Mi cement plant.

Financing: Inter-American (BID) \$0.3 M. (TA)

Contacts: Industria Nacional de Cemento (INC)

Peru PE-0104

Second stage small and intermediate irrigation program.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$31.8 M.

Contacts: Republic del Peru (Prospective Borrower)

Status: Request received May 23, 1979 - Application summary submitted for consideration by Loan Committee

Peru

(PE-0100)

Industrial credit program.

Financing: Inter-American (BID) \$40.0 M. (Loan)

Contacts: Banco Industrial del Peru

Regional Offices

Industry Trade and Commerce

NEWFOUNDLAND

B.W. (Brian) Holmes
Regional Director General
127 Water Street
P.O. Box 6148
St. John's, NFLD A1C 5X8
Tel: (709) 737-5511

NOVA SCOTIA

C.M. (Max) Forsyth-Smith
Regional Director General
Suite 1124, Duke Tower
5251 Duke Street, Scotia Square
Halifax, N.S. B3J 1N9
Tel: (902) 426-7540

PRINCE EDWARD ISLAND

T.A. (Trevor) Charles
Regional Director General
P.O. Box 2289
Dominion Bldg., 97 Queen St.
Charlottetown, P.E.I., C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211/892-0560

NEW BRUNSWICK

F.D. (Fred) Grimmer
Regional Director General
Suite 642, 440 King St.
Fredericton, N.B. E3B 5H8
Tel: (506) 452-3190

QUEBEC

J.R. (Jacques) Mercier
Regional Director General
P.O. Box 1270, Sta. "B"
Suite 600, 685 Cathcart St.
Montreal, Que. H3B 3K9
Tel: (514) 283-6254

QUEBEC CITY

G.P. (Gilles) Morin
Director
Suite 620, 2 Place Quebec
Quebec, P.Q. G1R 2B5
Tel: (418) 694-4726

ONTARIO

W. (Bill) Jones
Regional Director General
Commerce Court West, 51st Fl.
P.O. Box 325
Toronto, Ont. M5L 1G1
Tel: (416) 369-3711

MANITOBA

J.B. (Bruce) Motta
Regional Director General
507 Manulife House
386 Broadway Avenue
Winnipeg, Man. R3C 3R6
Tel: (204) 949-2381

SASKATCHEWAN

Geo. (George) Hazen
Regional Director General
Rm. 980, 2002 Victoria Ave.
Regina, Sask. S4P 0R7
Tel: (306) 569-5020

ALBERTA & N.W.T.

C.G. (Clay) Bullis
Regional Director General
500 Macdonald Place
9939 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta T5J 2W8
Tel: (403) 425-6330

BRITISH COLUMBIA & YUKON

R.M. (Bob) Dawson
Regional Director General
P.O. Box 49178, Suite 2743
Bentall Centre, Tower "III"
595 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434



Shop Canadian

Magasinons à la canadienne



Responsable: A déterminer

Situation: En discussion avec le gouvernement

République arabe du Yémen

Développement régional I - Contenu du projet à déterminer en regard de l'étude des priorités du projet agricole du FAO/PC et de la situation quant à la préparation. Ce projet doit vraisemblablement inclure l'aide aux associations de développement local.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: A déterminer

Situation: En discussion avec le gouvernement

République arabe du Yémen

Services de santé - Aide aux soins de première ligne du gouvernement dans les régions rurales.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: A déterminer

Situation: Etudes de préinvestissement en cours en vertu du projet Education III

République arabe du Yémen

Routes IV - Contenu du projet à déterminer.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: A déterminer

Situation: Préparation en cours dans le cadre du projet Routes III

République arabe du Yémen

Crédit technique pour l'exploration pétrolière - Aide au développement pour certaines étapes précises de l'exploration et assistance technique à l'organisation du pétrole et des minéraux.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: A déterminer

Situation: Mission de reconnaissance prévue pour la fin de 1979

République démocratique populaire du Yémen

Exploration pétrolière - Aide au développement pour les étapes sociologique et géophysique de l'exploration et aide technique au Ministère de l'Exploration pétrolière.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$5,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Identification du projet en cours

Bureaux Régionaux

TERRE-NEUVE

NOUVELLE-ÉCOSSE

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

B.W. (Brian) Holmes

127, rue Water

Case postale 6148

Saint-Jean (T.-N.) A1C 5X8

Tél. (709) 737-5511

F.D. (Fred) Grimmmer

Bureau 642 - 440, rue King

Fredericton (N.-B.) E3B 5H8

Tél. (506) 452-3190

ONTARIO

W. (Bill) Jones

Directeur général régional

Maison du Commerce (ouest)

51e étage, Case postale 325

Toronto (Ont.) M5L 1G1

Tél. (416) 369-3711

ALBERTA et T. du N.-O.

COLOMBIE-BRITANNIQUE ET YUKON

R.M. (Bob) Dawson

Directeur général régional

C.P. 49178, Bureau 2743

Centre Bentall, Tour "III"

595, rue Burrard

Vancouver (C.-B.) V7X 1K8

Tél. (604) 666-1434

MANITOBA

SASKATCHEWAN

J.B. (Bruce) Motta

Directeur général régional

507 Manitoba House

386, ave. Broadway

Winnipeg (Man.) R3C 3R6

Tél. (204) 949-2381

COLOMBIE-BRITANNIQUE ET YUKON

Geo. (George) Hazen

Directeur général régional

Place 980 - 2002, ave. Victoria

Regina (Sask.) S4P 0R7

Tél. (306) 569-5020

VILLE DE QUÉBEC

QUÉBEC

J.R. (Jacques) Mercier

Directeur général régional

Case postale 1270, Succ. "B"

Bureau 600, 685, rue Cathcart

Montréal (Qué.) H3B 3K9

Tél. (514) 283-6254

SASKATCHEWAN

G.P. (Gilles) Morin

Directeur

Bureau 620 - 2, Place Québec

Québec (Qué.) G1R 2B5

Tél. (418) 694-4726

Deuxième projet - Chemin de fer - Achèvement des travaux de génie civil et d'installations connexes pour réaliser 88 km de la voie ferrée du Chemin de Fer Congo Océan (CFCO) (Ln. 1228-C08) dont le coût est provisoirement estimé à environ \$91,0 millions.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$14,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: L'étude technique des derniers travaux de réalignement et de leur coût par des experts indépendants, pendant une période de deux mois environ, doit commencer en septembre. Après une évaluation technique indépendante des derniers travaux et de leur coût, les co-baillleurs de fonds étudieront un nouveau programme de financement proposé.

Gambie

Remise en état des installations portuaires de Banjul; construction d'un nouveau quai, remise en état des terminus de bacs de rivière, équipement de manutention des cargaisons, assistance technique. Le coût total s'élève actuellement à environ \$16,0 millions, avec un élément de devises d'environ \$14,0 millions.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$5,0 M.

Responsable: Autorités portuaires

Situation: Étude de faisabilité en cours. (Le co-financement sera requis)

Côte d'Ivoire

Entreposage et distribution de pétrole. Augmentation de la capacité d'entreposage du pétrole et expansion connexe du réseau de distribution du pétrole. Un élément d'exploitation du pétrole est aussi à l'étude.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$35,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Mission préparatoire prévue pour septembre/octobre

Kenya

Urbanisme IV - Extension des programmes d'urbanisme aux villes secondaires. (Ce projet a déjà fait partie du Troisième projet d'urbanisme).

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation. La nomination de consultants pour les études initiales sur l'urbanisation des villes secondaires est attendue bientôt.

Kenya

Sylviculture III - Expansion des plantations industrielles, plantations de bois de chauffage, reboisement rural, études et planification sectorielles.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$30,0 M.

Responsable: Ministère des Ressources naturelles

Situation: Projet en préparation

Libéria

Urbanisation, comprenant la valorisation, le crédit et (ou) l'assistance technique concernant les secteurs commerciaux informels, transport urbain et gestion du trafic et développement institutionnel.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$9,0 M.

Responsable: A déterminer

Madagascar

Pétrole - Ré-interprétation des données; assistance technique au gouvernement pour la préparation des appels d'offres; modèles de contrats et négociations; prestation de services de consultants en géologie et en géophysique.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$5,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: La préparation du projet est terminée. La réaction du gouvernement aux propositions de la Banque sur l'envergure du projet est attendue

Madagascar

Lac Alaotra II - Irrigation - Intensification de la culture dans la région du Lac Alaotra (surtout du riz). Comprend la production de semences, la commercialisation, l'irrigation, l'entretien et l'extension.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$14,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Préparation du projet en cours

Royaume du Maroc

Neuvième projet SFD.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: Banque nationale de développement (BND)

Situation: Préparation du projet en cours, par la BND

République du Pérou (emprunteur éventuel)
Situation: Demande reçue le 23 mai 1979. Résumé de la demande présenté à l'étude du Comité des prêts

Pérou (PE-0100)
Programme de crédit industriel.
Financement: Banque Interaméricaine (BID) \$40,0 M. (prêt)
Responsable: Banco Industrial Del Peru

Portugal
Adduction d'eau et égouts II. Amélioration des systèmes d'adduction d'eau et égouts dans les ports et (ou) dans l'Algarve.
Financement: Banque mondiale (BIRD)

Algérie
Développement rural dans la région Arris, axe principalement sur le développement des ressources en eau, le reboisement, l'amélioration des pâturages et l'aide technique.
Financement: Banque mondiale (BIRD)
Responsable: A déterminer
Situation: Dans l'attente de la décision du gouvernement sur l'orientation du projet

République Dominicaine (DR-0024)
Deuxième étape de l'installation du système d'eau potable de Saint-Domingue (Barrage Madrigal).
Financement: Banque Interaméricaine (BID) \$45,0 M. (prêt)
Responsable: Corporation de Acueducto y Alcantarillado de Santo Domingo

Yugoslavie
Reconstruction après une secousse sismique. Aide au secteur du transport endommagé par les tremblements de terre survenus dans le Monte-negro.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$85,0 M.
Responsable: A déterminer
Situation: Rapport sur l'élément de l'aide à la construction des routes en préparation. Négociations concernant cet élément prévues pour la mi-août

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT
Route III - Construction de la route Ngozi-Kobero (environ 103 km) et continuation de l'entretien routier. Etude de l'industrie du camionnage. Amélioration éventuelle des installations de réparation du quai dans le port de Bujumbura. Le coût global du projet est évalué à \$30,0 M.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$20,0 M.
Responsable: Ministère des Travaux publics et de l'Équipement
Situation: Le projet est en préparation

Engrais - Usine de mica (1500 tonnes par jour)
située à Pajaritos; projet de fabrication
d'azote, y compris les installations pour
concentrer l'acide nitrique également à Paja-
ritos, et une usine de fabrication d'engrais
complexe à base de phosphate, située à Lazaro
Cardenas. Le coût global du projet est estimé
à \$300 M. dont plus de \$80 M. en devises.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$70 M.
Responsable: Nacional Financiera (Nafinsa) et
Fertilizantes Mexicanos (Fertimex)
Situation: Passation des marchés: L'adjudi-
cation préliminaire des contrats
pour l'obtention de services tech-
niques et de certaines pièces de
matériel est commencée.

Mexico (ME-014)

CONACYT II - Suite du programme de développe-
ment des ressources humaines.

Financement: Banque Interaméricaine (BID) \$28,0 M. (prêt)
Préparation d'études techniques pour des petits
projets d'irrigation.

Responsable: Nacional Financiera S.A.

Nicaragua (NI-0018)

Programme axé sur les conditions de salubrité
pour les animaux en vue de contrôler et
d'éliminer la brucellose, la tuberculose et
la rage chez les bovins.

Financement: Banque Interaméricaine (BID)
\$7,3 M. (prêt)

Responsable: République du Nicaragua

Nicaragua (NI-0030)

Programme d'enseignement, de recherche et de
vulgarisation agricoles (INTA).

Financement: Banque Interaméricaine (BID)
\$19,0 M. (prêt)

Responsable: République du Nicaragua

Panama (PN-0057)

Programme de téléphonie rurale.

Financement: Banque Interaméricaine (BID)
\$11,1 M.

Responsable: Instituto Nacional de Telecomu-
nicaciones (emprunteur éventuel)

Panama (PE-0104)

Deuxième étape de programmes d'irrigation de
faible et de moyenne envergure.

Financement: Banque Interaméricaine (BID)
\$31,8 M.

Situation: Demande reçue le 18 mai 1979 -
Résumé de la demande présentée à
l'étude du Comité des prêts. La
mission d'analyse est prévue pour
le deuxième trimestre de 1979

Colombie

Credit agricole V - Credit aux petits exploitants agricoles et aux éleveurs de bétail ainsi qu'aux petites industries agricoles et entre-

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$60,0 M.

Responsable: (Caja Agraria)

Situation: Mission de préparation prévue pour septembre

Colombie CO-0152

Extension des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts de Medellín et de Bucaramanga.

Financement: Banque interaméricaine de développement (BID) \$56,6 M.

Responsable: Empresas Públicas de Medellín y Compañía de Acueducto de Bucaramanga (emprunteur éventuel)

Situation: Demande reçue le 3 avril 1979 - Etat récapitulatif de la demande en préparation. Mission d'analyse prévue pour la fin juin 1979

Colombie

Barraquilla Water - Extension des installations d'alimentation en eau (construction d'une nouvelle usine de traitement), extension des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts et assistance technique.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$25,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation

Costa Rica (CR-0068)

Programme de crédit industriel et agro-indriel.

Financement: Banque interaméricaine de développement (BID) \$30,0 M. (prêt)

Responsable: Banco de Costa Rica

Haïti

(CT-79-06-18-6)

Préparation d'un projet pour le développement d'une collectivité rurale de la péninsule Sud.

Financement: Banque interaméricaine (BID) \$45,0 M. (AT)

Responsable: République d'Haïti, Secrétaire-rie d'Etat de la planification

Industrie I - Financement de petites et moyennes entreprises et d'entreprises d'exportation de leurs produits.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation

Etude de faisabilité concernant le développement rural intégré de la région du Centre et du Nord-Est.

Financement: Banque interaméricaine (BID) \$1,0 M. (AT)

Responsable: Consejo Superior de Planificación Económica

Haïti

(CT-79-02-01-9)

Etude de faisabilité concernant le développement rural intégré de la région du Centre et du Nord-Est.

Financement: Banque interaméricaine (BID) \$1,0 M. (AT)

Responsable: Consejo Superior de Planificación Económica

Haïti

(CT-79-06-18-6)

Préparation d'un projet pour le développement d'une collectivité rurale de la péninsule Sud.

Financement: Banque interaméricaine (BID) \$45,0 M. (AT)

Responsable: République d'Haïti, Secrétaire-rie d'Etat de la planification

Industrie I - Financement de petites et moyennes entreprises et d'entreprises d'exportation de leurs produits.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation

Financement: Banque Interaméricaine de développement (BID) \$0,468 M. (AT)

Responsable: (Centrais Eléctricas Brasileiras S.A.) (Eletrobás)

Projet en préparation

Brest 11

département de Santa Cruz.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$10,0 M.

et agricoles

Situation: Projet en préparation

Botivte

departements de Santa Cruz et de Beni.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$10,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation

Brest 11

connexes CHESS et LIGHT.

Financement: Banque mondiale - \$60,0 M.

et agricoles

Situation: Projet en préparation

8071v1e

Départements de Santa Cruz et de Beni.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$10,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation

Situation:

Projet en préparation

Responsable: Ministère des Industries de plan-
tations
Situation: Le FAO/PC a élaboré le projet, que le Gouvernement étudie actuellement

AMÉRIQUE LATINE ET ANTILLES - EUROPE

Sri Lanka

Assistance technique pour les provinces du Centre Nord du Mahaweli - Études détaillées de faisabilité d'autres plans de détournement des eaux et de développement intégré des provinces du Centre Nord du pays.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: Ministère du Développement du Mahaweli

Situation: Le projet fait l'objet de discussions avec le Gouvernement

Thaïlande

Projet d'adduction d'eau dans les provinces d'environ 100 villes de provinces; études des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts d'environ 10 villes; assistance et formation techniques.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$16,0 M.

Responsable: À déterminer

Situation: Projet évalué en tant que partie du projet d'adduction d'eau et de drainage. Rapport d'évaluation en voie de préparation

Thaïlande

Projet de nouvelle plantation d'hévéas - seconde phase. Coût total estimé à environ \$150 millions.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$65,0 M.

Responsable: Office du Fonds d'Assistance aux nouvelles plantations de caoutchouc

Situation: L'élaboration du projet débutera en août

Thaïlande

Enseignement professionnel - Agrandissement et fourniture d'équipement supplémentaire à quatre instituts techniques subventionnés par la Banque.

Financement: Banque asiatique de développement - \$15,0 M.

Responsable: Ministry of Education, Chandra Kasem Palace, Rat Damnoen, Nok Road, Bangkok 3

Argentine

Bajos Submeridionales - Régularisation des crues et développement agricole dans les provinces du Nord.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$80,0 M.

Responsable: À déterminer

Situation: Projet en préparation

Argentine AR-0140

Électrification rurale III - (Fourniture d'électricité à environ 15 000 consommateurs répartis dans 80 associations et coopératives rurales).

Financement: Banque interaméricaine de développement (BID) \$50,0 M.

Responsable: La Nación Argentina (emprunteur éventuel)

Situation: Demande reçue le 24 mai 1979 -

La préparation de l'état récapitulatif de la demande sera faite sur réception de renseignements complémentaires à venir.

Argentine

Adduction d'eau et égouts - Amélioration et extension des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts de Buenos Aires, Rosario, Córdoba et Mendoza, ainsi qu'assistance technique pour l'amélioration des institutions.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$100,0 M.

Responsable: À déterminer

Situation: Projet en préparation

Barbade BA-0027

Étude de l'activité sismique régionale.

Financement: Banque interaméricaine de développement (BID) \$2,0 M.

Responsable: Gouvernement de la Barbade (emprunteur éventuel)

Situation: Demande reçue le 22 mai 1979 - État récapitulatif de la demande en préparation

Financement: A déterminer
Responsable: National Planning Offices, Post Office, Wards Strip, Port Moresby
Situation: Divers aspects du projet sont à l'étude

Philippines

Trigisme étude sur l'irrigation de Mindanao - Etude prioritaire à Mindanao et étude préliminaire de faisabilité dans six régions dont l'aménagement pourrait être envisagé. Coût total évalué à \$2,3 millions incluant le coût des devises de \$1,7 million.

Financement: Banque asiatique de développement. \$1,7 M.

Responsable: National Irrigation Administration, NIA Building, National Government Center EDSA, Quezon City 3004, Metro Manila

Situation: Les documents de l'Office ont été distribués aux intéressés

Philippines

DFI (Apex) - Projet destiné à financer l'expansion industrielle par l'intermédiaire de sociétés financières de développement telles que la DBP, la PDCP et la PISO.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$150,0 M.

Responsable: Banque centrale des Philippines

Situation: Projet en voie de préparation par le gouvernement, en collaboration avec des institutions financières

Philippines

IGLP II - Fonds destinés à l'octroi de prêts aux petites et moyennes entreprises.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$25,0 M.

Responsable: Fonds de Garantie des Prêts Industriels

Situation: Projet en cours d'élaboration par le gouvernement

Sri Lanka

Caoutchouc - Modernisation de vieilles plantations et nouvelles plantations, intensification de la recherche et amélioration des modalités des accords conclus avec des institutions spécialisées et relatifs à la production de caoutchouc.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Népal
Industries artisanales - Promotion des industries artisanales et des petites industries.
Financement: A déterminer (IDA)
Responsable: Ministère des Industries artisanales et des petites Industries
Situation: Etude de faisabilité en cours

Népal

Projet d'adduction d'eau III - Aménagement des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts dans des régions rurales et urbaines.

Financement: A déterminer (IDA)

Responsable: Office de l'Adduction d'eau et de l'Assainissement

Situation: Etude de faisabilité en cours

Pakistan

Recherche agricole.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$15,0 M.

Responsable: Gouvernement du Pakistan

Situation: Identification du projet prévue pour la fin de 1979

Pakistan

Télécommunications IV.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$20,0 M.

Responsable: Ministère du Télégraphe et Téléphone

Situation: Identification du projet prévue pour la fin de 1979

Pakistan

Projet d'irrigation et de drainage dans la région de Pandokt, ainsi que mise en valeur des terrains alcalins et salins et amélioration des services de vulgarisation.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$40,0 M.

Responsable: Office de l'Eau et de l'Electricité (WADDA)

Situation: Mission d'évaluation prévue pour le début de 1980

Papouasie - Nouvelle-Guinée

Prêt - programme d'assistance technique - Services de consultation multi-disciplinaire pour l'élaboration de divers projets.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$50,0 M.

Responsable: Gouvernement d'Uttar Pradesh

Situation: A déterminer

En cours de préparation par le Water Development Board (WBD)

avec la collaboration de consultants

Birmanie

Cimenterie

Prêt - programme - Importation d'équipement complémentaire et de pièces de rechange pour des cimenteries à Thayet et Kyangin.

Financement: Banque asiatique de développement (\$3,0 M. US)

Responsable: Ceramic Industries Corporation

Ministère de l'Industrie no 1, 196, Laba Aye, Pagoda Road, Langoon

Situation: Mission d'enquête prévue pour septembre 1979

Hong Kong

Habitations à coût modique - Projet de construction d'un maximum de 6000 unités de logement à coût modique dans les nouvelles villes de Tsuen Wan et Sha Tin, incluant une étude de faisabilité pour déterminer le moyen de transport le plus adéquat pour relier ces deux nouvelles villes.

Financement: Banque asiatique de développement (\$20,0 M US)

Responsable: Hong Kong Housing Authority, 101 Princess Margaret Road, Kowloon

Situation: Mission d'enquête sur place

Inde

Projet d'adduction d'eau et de construction d'égouts du Rajasthan - Amélioration et extension des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts dans quatre villes et un certain nombre de districts ruraux de l'Etat du Rajasthan.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$108,0 M.

Responsable: A déterminer

Situation: Projet en préparation

Inde

Uttar Pradesh Tubewells - Aide au programme de construction de puits tubulaires publics destinés à l'irrigation.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$85,0 M.

Responsable: Ministère de la Construction

Situation: Le Gouvernement et des consultants élaboreront le projet

Corée

Projet de distribution de ciment et de charbon - Ce projet est destiné à financer en partie les devises nécessaires pour améliorer le réseau de distribution de charbon et de ciment en Corée.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$60,0 M.

Responsable: Agriculture and Fisheries Development Corporation (AFDC)

Situation: L'AFDC élaborera actuellement le projet

vant mentionnées plus en détail dans une publication distincte de la Direction générale de l'Industrie et du Commerce. La liste qui suit renseignera les autres membres du ministère de l'Industrie et du Commerce. La liste qui suit renseignera les autres membres du ministère de l'Industrie et du Commerce. La liste qui suit renseignera les autres membres du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Les compagnies pourront également souscrire à la publication des N.-U. intitulée "Forum de développement, édition commerciale". Il s'agit d'un bihebdomadaire qui renferme, au moment opportun, des appels d'offres et des prêts provenant de toutes les grandes institutions multilatérales. L'abonnement à ce périodique, ainsi qu'au Monthly Operational Summary de la Banque mondiale, est offert aux prix de \$(US) 260 par an. Il faut s'adresser aux Nations-Unies, Palais des Nations, CH-1211, Genève 10, Suisse.

On peut aussi obtenir d'autres renseignements sur les projets multilatéraux en communiquant avec la Division du financement international, Direction générale des projets internationaux, ministère de l'Industrie et du Commerce, 235 rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5. Tél. (613) 593-4362.

NOUVEAUX PROJETS -- ASIE/PACIFIQUE

Prêt-programme: intensification des cultures - fourniture d'engrais complémentaires, d'autres services d'aide, et d'installations pour les districts de Barisal et de Putnak Hal.

Financement: Banque asiatique de développement
Responsable: Bangladesh Agricultural Development Corporation, 49-51 Dilkusha C.A., Dacca

Situation: Mission d'enquête terminée. Mission de préévaluation provisoirement prévue pour la fin juillet 1979

Bangladesh

Modernisation des services de relevés géologiques - amélioration des installations et renforcement des structures du Service des relevés géologiques du Bangladesh en vue d'entreprendre à l'échelle nationale le relevé cartographique et géologique des ressources minérales et des eaux souterraines.

Financement: Banque asiatique de développement (\$3,7 M. US)

Responsable: Geological Survey Department of Bangladesh, Segunbagicha, P.O. Box 720, Dacca

Situation: Mission d'évaluation prévue pour août 1979

Bangladesh
Sucré - Peut comprendre la remise en état des raffineries, l'amélioration des exploitations et le transport dans les zones des moulins, l'amélioration des services de vulgarisation et de recherche, et un projet pilote en vue de l'établissement d'un programme d'amélioration.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: À déterminer
Situation: Projet en cours d'élaboration par la Bangladesh Sugar and Food Corporation (BSFIC)

Bangladesh

Plantations de palmiers - Le projet comprendra éventuellement la plantation et l'assistance technique.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: À déterminer

Situation: Rapport en cours de rédaction par la FAO/PC

Bangladesh

Bangladesh Shilpa Bank (BSB) - Ligne de crédit CFD pour aider les entreprises industrielles.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: À déterminer

Situation: L'établissement des dates dépend des engagements et du calendrier des déboursés des ressources actuelles de la BSB

Bangladesh

Dacca III - Office de l'Eau et de l'Assainissement - Extension des réseaux d'adduction d'eau et d'égouts.

Financement: Banque mondiale (IDA)

Responsable: À déterminer

Situation: Propositions de consultants pour une étude de faisabilité actuelle-lement à l'étude par le Gouvernement

Bangladesh

Travaux de drainage et de régularisation des crues, phase II - Le projet pourrait comprendre plusieurs petits sous-projets de drainage et de régularisation des crues.

Un autre développement important a été, le 2 juillet 1979, la suppression des exigences de financement des importations, et ce pour toutes les importations, y compris les biens d'immobilisation. Auparavant, la plupart des importations devaient faire l'objet d'un financement minimal externe de 90 jours, et les biens d'immobilisation excédant \$(US) 50 000 étaient soumis à des conditions de crédit minimales et spéciales.

VENEZUELA

Le décret no 190, du 2 juillet 1979, a exempté de droits de douane 116 produits. Voici quelques-uns des articles visés par cette exemption: ciment et autres matériaux d'obturation dentaire; couleurs pour la peinture artistique ou l'enseigne; sacs de plastique pour collecte; pneus et chambres à air de certaines dimensions; gants de caoutchouc pour usage médical ou chirurgical; tuyaux d'incendie en matériaux textiles; chaînes pour scies mécaniques; meules à l'émeri; teintures industrielles; appareils de stérilisation pour la médecine et la chirurgie; extincteurs d'incendies; élévateurs électriques; charpentes à grue; machines pour la reliure; tours parallèles, pivots et universels pour le travail des métaux; tours à bois; scies mécaniques; équipement d'oxydécoupage; fours électriques; machines de soudage électrique; fourgons pour le transport des minéraux; matériel dentaire; stimulateurs cardiaques et valves artérielles; fauteuils de dentiste et tables d'opération; et certains équipements de sport. Les droits de douane ont également été réduits sur 33 articles.

Division de l'Amérique latine
Bureau de l'hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) Tél. (613) 996-5546
K1A 0H5

CONTRAT DU BRÉSIL POUR LA PRATT AND WHITNEY

La société Embraer, le plus grand fabricant d'avions au Brésil, a annoncé l'octroi d'un contrat de \$27 millions à la Pratt and Whitney of Canada pour son moteur ADS-604. Ce nouveau moteur de type turbo-propulseur sera utilisé dans le EMB-120 de Embraer, son nouvel avion de 30 passagers à décollage et à atterrissage courts.

Ce contrat, qui offre un potentiel évalué à \$150 millions, représente le dernier d'une longue liste de moteurs turbo-propulseurs fournis par la P & W à la société brésilienne pour ses modèles turbo-propulseurs.

Il est possible que la nouvelle turbine soit vendue à d'autres fabricants d'avions tant sur le marché national que sur les marchés internationaux.

NOUVELLE PUBLICATION

Le groupe des produits forestiers du Ministère a fait paraître récemment une nouvelle publication intitulée "Exposé sur l'industrie canadienne des produits forestiers". Cet ouvrage, qui comporte 285 pages, fournit la description la plus complète et la meilleure analyse de cette industrie jamais parue au Canada. Nous invitons tous ceux qui sont intéressés par ce secteur, l'un des plus importants de l'économie canadienne, à se procurer un exemplaire de cette publication.

S'adresser à:

Services de distribution
Direction de l'information publique (98)
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

DELEGUES COMMERCIAUX ET AGENTS DE COMMERCE DU CANADA

Modifications à la liste publiée dans le numéro d'août-septembre de Commerce Canada.

DANEMARK -- nouvelle adresse:

Ambassade du Canada
Division commerciale
Kr. Bernikowsgade 1
1105 Copenhagen K.

GUATEMALA -- nouvelle adresse et numéros de téléphone:

Ambassade du Canada
Division commerciale
Galerías Espana
6^e étage, 7^e avenue 11-59
Zone 9, Guatemala
Tél. 64-955, 956, 957, 959; 65-839; 63-049

BRÉSIL -- n° de téléphone:

Code régional 061, 223-7515

DÉTROIT -- n° de téléphone:

Code régional 313, 573-1233/1219

PROJETS MULTILATÉRAUX

Comme l'indiquait le numéro d'octobre-novembre de Commerce Canada, ce bulletin de nouvelles traitera des nouveaux projets dans le cadre du système informatisé des projets multilatéraux (SIPM). Les nouveaux projets étaient auparavant

PAYS	MONTANT	UTILISATION	REMARQUES
Honduras	Projet 448/00609 12 millions (1977-82)	Équipement ayant trait au secteur forestier	- L'agent d'achat est Blais, McNeil, Tremblay, de Ste-Foy, Québec. A cause des restrictions budgétaires, la ligne de crédit a été affectée et aucun achat ne sera entrepris avant que l'évaluation soit complétée ou par autorisation spéciale.
Projet 448/00602	1,2 million	Protection des forêts	\$400 000 alloués pour l'achat d'équipement. La liste d'équipement est approuvée au fur et à mesure des besoins du projet. La société Blais, McNeil et Associés, Ste-Foy, Québec, a été désignée comme agent.
Projet 448/00610	2 millions	Forêtierie massif central	\$100 000 alloués pour l'achat d'équipement déterminé par les besoins du projet. Blais, McNeil et Associés a été désignée comme agent.
Guatemala	Projet 432/00605 3,5 millions	Forage, boyaux et accessoires	Les déboursés pour 1979-80 sont limités à \$400 000.

* POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, COMPOSER LE NUMÉRO SUIVANT:
Direction de la gestion du matériel, ACDI (819) 997-6500

EN BREF...

LES TISSUS À MAILLES DOUBLES NE SERONT PLUS CONTINGENTÉS

Le contingent global sur les importations de tissus à mailles doubles a été supprimé le 9 octobre 1979. Dans sa déclaration, le ministre de l'Industrie et du Commerce, l'honorable Robert R. de Cotret, a également publié le rapport de la Commission du textile et du vêtement concernant les tissus à mailles doubles. La décision du gouvernement fait suite à une recommandation du rapport de la Commission du textile et du vêtement.

Le 20 octobre 1978, la Commission avait été chargée de faire une analyse de l'industrie des tissus à mailles doubles, suite à des représentations alléguant que le contingentement n'était plus nécessaire. Ce contingentement, qui devait être levé le 9 avril 1980, avait été imposé dans le but de protéger l'industrie nationale contre les préjudices que pourraient causer les importations. Dans son étude, la Commission constate qu'au cours des deux premières années d'imposition du contingentement, les conditions au sein de l'industrie se sont améliorées considérablement et que les investissements dans l'acquisition de techniques modernes de production ont permis à l'industrie de mieux faire face à la concurrence pour les séries de produits courants. Comme les importations soumises au contingentement

ment sont demeurées bien en deçà des plafonds fixés, la Commission a recommandé la levée immédiate du contingentement. Les mesures nécessaires seront prises afin de payer les tissus à mailles doubles de la liste des marchandises d'importation contrôlée. Pour plus de renseignements à ce sujet, veuillez communiquer avec B. Budny, agent, Direction générale de la politique sur l'importation de certains produits, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ontario) K1A 0H5. Téléphone (613) 995-8356.

PÉROU

- 1) Liste des marchandises n'exigeant pas une licence spéciale d'importation
- 2) Liste des marchandises exigeant une licence spéciale d'importation, et
- 3) Liste des marchandises prohibées jusqu'en décembre 1980.

COMMONWEALTH	Egypte	Projet 334/00704	25 millions	(1979-81)	Approvisionnement d'équipement électrique ayant trait à la distribution rurale et services connexes	La société C.I. Power Services Ltd. Montréal a été retenue pour aider RFA à préparer les soumissions et les spécifications en vue d'achats auprès des manufacturiers canadiens.	Kenya	Projet 524/00711	4 millions	Biens et matériaux ayant trait aux lignes de transmission	Le Gouvernement du Kenya a retenu les services de Acres International Ltée, de Toronto, pour la préparation des spécifications et soumissions.	AMÉRIQUE ANTILLES	Guyane	Projet 440/00802	3 millions	L'approvisionnement de câbles électriques, matériaux de construction, papier, etc.	L'approvisionnement des matériaux agent d'achat pour Guyana Government Stores.	AMÉRIQUE LATINE	El Salvador	Projet 350/00601	1,2 million	(1978)	L'approvisionnement de matériaux de forage, boyaux et accessoires	- Attribué au "Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social", División Acueductos Rurales". Totallement disponible.	El Salvador	Projet 350/00503	1,5 million	Semence améliorée divers	- Signature de l'entente est à une date indéterminée.	Colombie	Projet 286/00606	5 millions	(1977-82)	Equipement divers	- Le solde non engagé de \$2,0 million. Le projet a été reporté à 1980-81 à cause de restrictions budgétaires.	Colombie	Projet 286/00703	30 millions	Assainissement des eaux et des égouts	A cause de restrictions budgétaires, le projet a été reporté indéfiniment.	Colombie	Projet 286/00501	13,5 millions	(1976)	Equipement divers	Agence exécutive à la Colombie "Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero (CADIA), Bogotá, Colombie. \$6 millions alloués à l'achat des biens et services. Le solde non-engagé est \$3,8 million.
--------------	--------	------------------	-------------	-----------	---	---	-------	------------------	------------	---	--	-------------------	--------	------------------	------------	--	--	-----------------	-------------	------------------	-------------	--------	---	--	-------------	------------------	-------------	--------------------------	---	----------	------------------	------------	-----------	-------------------	--	----------	------------------	-------------	---------------------------------------	--	----------	------------------	---------------	--------	-------------------	---

6. contribuer à solutionner les problèmes de devise
 7. fournir à la fois des biens et des services
 8. réduire au minimum le travail de surveillance.
- Il est à noter que les sociétés canadiennes (fabricants, fournisseurs de biens, maisons de commerce à l'extérieur, entrepreneurs et experts-conseils) doivent promouvoir activement leurs ventes dans les pays hôtes s'ils veulent obtenir des commandes ou des contrats. Ils doivent également demeurer en contact avec les délégués commerciaux de l'ambassade ou du haut-commissariat canadien en cause.

PAYS MONTANT EN \$ UTILISATION REMARQUES

ASIE

Pakistan 30 millions (1978-81) Biens et équipement général

Projet 714/00704

- Trois bénéficiaires:
a) Karachi Electric Supply Corpo-
ration, \$9,0 millions alloués.
\$1,6 million non-engagé pour
l'achat des câbles souterrains.
b) \$4,4 millions alloués au "Pakis-
tan Railways" pour l'achat prin-
cipal des pièces de rechange fer-
roviaires.
c) Water and Power Development
Authority (WAPDA). \$475,000
alloués au projet d'irrigation
SCARP Maaradan pour l'achat de
tuyaux PVC.

Projet 714/00612 15 millions (1978)

L'approvisionnement
de biens ayant trait
à l'exploitation du
pétrole et du gaz

Entièrement alloué à "Oil and Gas
Development Corporation" du
Pakistan. Petro-Canada collabo-
rera avec l'ACDI pour le choix de
l'équipement. Le correspondant
à Petro-Canada est M. Martinelli.

Sri Lanka 10 millions (1976-79)

Équipement et maté-
riaux ayant trait
aux projets agricoles
et d'irrigation

- \$6,0 millions alloués à Mahaweli
Ganga pour projets d'irrigation.
Solde non engagé, \$3 à \$4 millions.

AFRIQUE
FRANCOPHONE

Maroc 5 millions (1973)

Équipement, matériel
et services divers
se rapportant au sec-
teur agricole

- La société Gaucher Pringle
Carrière Inc., de Montréal, a été
retenue pour la surveillance de
la construction et l'approvision-
nement de l'équipement.

Zaire 3 millions (1978)

Projet 295/00709

- Ce projet est administré comme
une ligne de crédit et la société
SODEVCO International Ltée, Huil,
Québec, sera responsable pour son
exécution.

Sénégal 3 millions (1978)

Projet 380/00707

Produits de base

A cause des restrictions budgé-
taires, le projet a été reporté
à 1981-82.

Haute-Volta 2 millions (1978)

Projet 380/00707

Produits de base

A cause des restrictions budgé-
taires, le projet a été reporté
à 1981-82.

Foire solo du mobilier institutionnel
Dallas, Texas, États-Unis
Du 16 au 18 janvier 1980

Cette foire est organisée en collaboration avec le Consulat du Canada à Dallas afin de faire connaître le mobilier canadien institutionnel et de bureau aux architectes, rédacteurs de devis, décorateurs d'intérieur et principaux utilisateurs du pays. La présentation coïncidera avec une semaine régionale du mobilier.

MISSIONS COMMERCIALES

Chaussures Canada 1980
Hôtel Bonaventure
Montréal, Québec
Mi-Janvier 1980

Le Ministère parrainera un programme visant à inviter jusqu'à 200 acheteurs de toutes les parties des États-Unis à la foire. Cet événement est conçu essentiellement pour faire connaître la compétence canadienne en matière de fabrication de chaussures d'hiver.

Le Toronto International Boat Show
Exhibition Place, Toronto, Ontario
Du 10 au 20 janvier 1980

Les 10 et 11 janvier de cette foire sont réservés aux acheteurs et mettront en vedette des produits de navigation fabriqués au Canada. Le Ministère défendra 125 agents, distributeurs et représentants de matériel de navigation des États-Unis, en visite à cette exposition, qui se tiendra pour la 22^e fois cette année.

Sept représentants de l'industrie parrainés par le Ministère, visiteront la Jamaïque, Trinidad, Porto Rico, le Guatemala, la Colombie, le Venezuela et le Pérou. Cette mission rencontrera principalement des représentants des organismes gouvernementaux, des importateurs de poudre de lait, de lait évaporé, d'aliments pour bébé et de produits de fromage.

Mission sur les produits laitiers aux Antilles et en Amérique du Sud
Janvier-février 1980

Mission sur les chemins de fer Colombie-Équateur
Janvier 1980

Six membres de l'industrie canadienne de la fourniture d'équipement ferroviaire, accompagnés d'un agent du Ministère, visiteront la Colombie et l'Équateur afin de promouvoir les compétences et l'équipement canadiens auprès des autorités des chemins de fer nationaux des deux pays.

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

PRÊTS DANS LE CADRE DE LIGNES DE CRÉDIT, À COMPTER DE 1979

- Les lignes de crédit, mises en oeuvre par l'ACDI en 1971, ont depuis porté fruit. Chaque pays du tiers-monde qui bénéficie d'une ligne de crédit éprouve des difficultés ou problèmes particuliers découlant de ses procédures financières ou administratives internes, de certains accords de crédit ou de ses priorités en matière de développement économique et industriel. Par ailleurs, l'importation que le ministère canadien de l'Industrie et du Commerce, les fournisseurs canadiens et l'ACDI concentrent étroitement pour assurer l'efficacité des interventions canadiennes.
- En règle générale, les lignes de crédit (LDC) ouvertes dans le cadre des programmes de l'ACDI visent à :
1. faire un pas en avant par rapport aux activités traditionnelles de coopération au développement
 2. servir à la fois le secteur privé et le secteur public
 3. susciter des opérations et des relations commerciales normales entre les pays du tiers-monde et le Canada et entraîner par la suite de nouveaux échanges commerciaux
 4. aider les industries naissantes dans les pays du tiers-monde
 5. fournir des pièces de rechange pour les usines existantes ou pourvoir à leur remise en état

ISPO 1980 - 11e Salon international
des articles de sport
Munich, Allemagne de l'Ouest
Du 21 au 24 février 1980

Semaine internationale de la mode
masculine
Cologne, Allemagne de l'Ouest
Du 22 au 24 février 1980

MIDEM 1980 - Marché international de
la musique et de l'édition musicale
Cannes, France
Du 18 au 24 janvier 1980

Foire solo de matériel de communication
et d'équipement informatique périphérique
Centre commercial canadien
Salon mondial de l'importation MIPRO
Tokyo, Japon
Du 4 au 8 décembre 1979

Foire solo des vêtements de loisir et
de plein air
Centre commercial canadien
Salon mondial de l'importation MIPRO
Tokyo, Japon
Du 22 au 26 janvier 1980

Foire solo des vêtements de fourrure
Centre commercial canadien
Salon mondial de l'importation MIPRO
Tokyo, Japon
Du 5 au 9 février 1980

Foire solo de la bijouterie canadienne
Centre commercial canadien
Salon mondial de l'importation MIPRO
Tokyo, Japon
Du 26 février au 1er mars 1980

Promotion en magasin et réunion sur
les ventes de produits alimentaires
Cleveland, États-Unis
Février-mars 1980

Foire canadienne du textile
Port-of-Spain, Trinidad, et
Bridgetown, Barbade
Janvier 1980

Bulletin de nouvelles Vol. 2/
No. 5/novembre, 1979 Commerce Canada

Il s'agit de la foire internationale la
plus réussie dans le domaine des articles
de sports d'hiver et le Ministère y orga-
nise une exposition à l'intention de quel-
que 35 sociétés. Le Ministère offre une
exposition sans précédent des techniques
modernes, de la mode, des goûts et des
tendances et attire plus de 24 000 repre-
sentants de commerce. La foire présente
les produits de 1000 exposants en provenan-
ce de quelque 30 pays.

Le Ministère prévoit tenir un stand national
présentant les produits des firmes cana-
diennes désireuses de vendre des vêtements
pour hommes et pour garçons en Allemagne
de l'Ouest et dans d'autres pays européens.
La foire se tient deux fois l'an, en août
et en février-mars, pour la présentation
des collections de printemps-été et
d'automne-hiver respectivement.

MIDEM est la seule foire commerciale inter-
nationale dans le domaine musical et le
Ministère considère que cette foire cons-
titue un tremplin important pour les com-
positeurs et les éditeurs canadiens.

L'organisation de la promotion des importa-
tions de produits manufacturés a été créée
par les entreprises japonaises en février
1978 en vue de faire connaître aux con-
sommateurs japonais des biens manufacturés
à l'étranger. Depuis lors, le Ministère
tient un petit centre d'expositions à ce
Salon et y organise toute une variété
d'expositions au cours de l'année.

La réunion sur les ventes se tiendra
4 à 6 semaines avant une promotion en
magasin des produits alimentaires canadiens
dans les magasins Pick N' Pay, Fisher
Fazio et Heinen.

Ces foires canadiennes du textile sont des
présentations solo organisées par le
Ministère en vue d'aider les fabricants
canadiens à conserver leur part du marché
antillais.

Les pièces d'automobiles sont aussi fabriquées au Canada pour une vaste gamme de véhicules à partir des voitures particulières jusqu'aux camions de 200 tonnes (181,4 tonnes métriques), autocars et autobus, véhicules de loisir, véhicules spéciaux.

Pour de plus amples renseignements, veuillez écrire au Canadian International Automotive Show, 109, avenue Vanderhoof, Bureau 101, Toronto (Ontario), M4G 2J2, ou téléphonez au (416) 425-1427.

VISITE DE CHEFS D'ENTREPRISES D'ALLEMAGNE DE L'OUEST

Meilleure perception du climat des investissements

Le groupe de 19 importants hommes d'affaires de l'Allemagne de l'Ouest qui a visité le Canada en septembre et qui a pu pendant toute une semaine discuter de la possibilité d'investir au Canada, de se lancer dans des entreprises en participation et de conclure des accords commerciaux avec des sociétés canadiennes, est retourné dans son pays avec une bien meilleure compréhension du climat politique-économique tant fédéral que provincial. Ces hommes d'affaires ouest-allemands sont membres de la BDI (Bunderverband der Deutschen Industrie - Fédération des industries allemandes), l'organisme commercial le plus influent de la RFA.

PROGRAMME DES PROJETS DE PROMOTION

Voici une liste à jour des foires, des missions commerciales et des projets de visites qui seront parrainés au cours des trois prochains mois.

FOIRES COMMERCIALES

BAU 80 - Sixième Salon international des systèmes d'assemblage, des matériaux de construction, de la rénovation dans le domaine de la construction Munich, Allemagne de l'Ouest (Stand d'information) Du 16 au 22 janvier 1980

HOTELMPIA - Le Salon international de l'équipement hôtelier et de la restauration Londres, Angleterre Du 23 au 30 janvier 1980

Cette foire est organisée tous les deux ans par l'Association des fabricants d'équipement de restauration de la grande-Bretagne et par deux publications commerciales importantes. Le gouvernement canadien parraine une présentation des manufacturiers canadiens d'équipement de restauration et d'hôtellerie et de fabrication de produits alimentaires. Des acheteurs de tous les pays du monde assistent à cette manifestation.

Le Ministre parrainera un stand d'information lors de ce Salon qui est organisé tous les quatre ans par les membres de la profession internationale du bâtiment. Le Salon attire quelque 750 exposants provenant de 15 pays.

À Ottawa, le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. de Cotret, a fait ressortir, dans son exposé, les priorités en matière de développement et le processus de consultation entre le gouvernement et le secteur privé. Le Ministre a souligné le fait que les investissements de la RFA sont bienvenus au Canada et a précisé qu'on évalué à environ \$200 millions la valeur des grands projets de la prochaine décennie.

Voici quels ont été les principaux thèmes exposés au groupe d'Allemagne de l'Ouest: le désir de réduire l'intervention du gouvernement dans le secteur privé et de créer un climat de stabilité; l'optimisme quant au développement futur de l'économie canadienne malgré les évidents problèmes à court terme; le vif intérêt du gouvernement de voir s'intensifier les liens commerciaux de toutes sortes entre le Canada et la RFA.

Les membres de la mission ont affirmé que les discussions qu'ils avaient eues avec des chefs d'entreprises canadiens leur ont permis d'avoir une bonne idée des préoccupations du monde des affaires canadien. Ils ont indiqué qu'une fois de retour dans leur pays, leur nouvelle perception de l'économie et du climat canadiens serait transmise aux autres chefs d'entreprises de la RFA.

Le président de la BDI, le Dr. Rolf Rodenstock, dirigeait le groupe qui a ren-contré des ministres et de hauts fonctionnaires fédéraux et provinciaux, ainsi que des représentants du monde des affaires.

C'est la plus importante exposition de ce genre au monde; plus de 150 000 personnes y assisteront, selon les indications. La Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et les Etats-Unis avaient érigé d'imposants pavillons. L'exposition canadienne, quoique plus modeste (450 m² contre 2000 m²), était certainement l'une des plus actives.

"Toutes les entreprises canadiennes ont établi des contacts qui, estiment-elles, se traduiront d'ici quelques mois par des affaires concrètes, et certaines compagnies ont même réalisé des ventes sur place". Néanmoins, le but essentiel de Telcom 79 était d'établir des contacts.

Le jour de l'ouverture, le 20 septembre, avait en outre été proclamé jour du Canada par l'Union internationale des télécommunications (UIT). A la réception canadienne qui eut lieu ce soir-là, quelque 400 délégués supérieurs des grands organismes mondiaux en matière de télécommunications étaient présents. Sur les 154 membres de l'UIT, 40 pays étaient représentés à l'exposition et 11 pays seulement se sont vu attribuer une journée nationale, ce qui illustre bien l'importance et la renommée du Canada dans le domaine des télécommunications.

Telcom 79 était parrainée par l'UIT, organisme relevant des Nations-Unies. Cette exposition a lieu tous les quatre ans à Genève; à chaque occasion, elle prend de l'expansion et elle est maintenant devenue la plus importante manifestation au monde dans le domaine des télécommunications; quiconque exporte dans ce domaine se doit d'y assister. La prochaine exposition, qui aura lieu en 1983, sera la quatrième de ce genre.

L'exposition canadienne était parrainée par le ministère de l'Industrie et du Commerce, et de missions. Les Canadiens ont participé aux expositions Telcom depuis le début; il y avait, la première fois, en 1971, 10 sociétés représentées, puis 17 en 1975, et 21 en 1979.

"Les discussions avec les représentants de l'UIT concernant la participation canadienne en 1983 doivent être entamées très bientôt", déclare Glenn Wright. "La plupart des exposants ont fait savoir qu'ils aimeraient disposer de plus d'espace la prochaine fois, et nous aimerions également pouvoir participer des entreprises qui ont manqué Telcom 79".

Pour de plus amples informations, prière de s'adresser à la Direction de l'électricité et de l'électronique, ministère de l'Industrie et du Commerce, 235 rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5; tél. (613) 593-4481.

EXPOSITION DE PRODUITS DE SERVICE APRÈS-VENTE DANS L'AUTOMOBILE

Une vaste gamme de produits canadiens de service après-vente dans l'industrie de l'auto-

Bulletin de nouvelles Vol. 2/

No. 5/novembre, 1979 Commerce Canada

mobile seront exposés au Salon international de l'automobile qui aura lieu à la Place Bonaventure, à Montréal, du 15 au 17 avril 1980.

Tenu tous les deux ans par l'Association canadienne des industries de l'automobile, ce Salon est le seul du genre au Canada et il est destiné à stimuler la vente des produits du service après-vente tant sur les marchés nationaux qu'internationaux.

Des arrangements spéciaux ont été faits pour les acheteurs étrangers (ceux qui s'inscriront comme exportateurs seront accueillis dans le salon de l'exportation où des représentants des gouvernements fédéral, ontarien et québécois les aideront à profiter au maximum de leur visite). Une séance spéciale sur les divers aspects de l'exportation est prévue pour le 16 avril.

De plus, on publiera un répertoire détaillé des fabricants et fournisseurs canadiens intéressés à l'exportation de pièces, d'accessoires d'automobiles, de fournitures et d'équipement de garage, etc. Ce répertoire, allié à l'aide du personnel du salon de l'exportation, sera d'une grande utilité pour les acheteurs étrangers.

En outre, les visiteurs seront sûrement impressionnés par l'emplacement de l'exposition: la Place Bonaventure est le Centre d'expositions le plus vaste et le plus moderne au Canada. Il est situé à proximité des grands hôtels de Montréal, des lieux de divertissement, des grands magasins et des services de transport.

Plus de 160 000 pieds carrés de l'espace le plus avancés de la salle d'exposition seront utilisés par les quelque 220 sociétés qui représentent la vaste capacité de l'industrie canadienne du service après-vente de l'automobile.

Le secteur du service après-vente a fait beaucoup de chemin depuis l'établissement, en 1904, de sa première usine de production de véhicules à moteurs.

Le fait qu'en 1978 ses exportations (FEO - fabrication d'équipement d'origine) se soient chiffrées à \$4,7 milliards et que les seules exportations de produits de service après-vente aient atteint \$400 millions, le fait également que les pièces d'automobiles occupent le cinquième rang au Canada parmi toutes les catégories d'exportation et le deuxième, dans le secteur manufacturier, constitue un signe évident du succès du Canada dans ce domaine.

Une grande variété de pièces et accessoires de haute qualité seront disponibles, à partir des machines et garnitures de frein, amortisseurs, essuis-glaces, fil métallique et produits connexes, pare-brise, pompes à essence, matériel de vérification, et une foule de produits pour ceux qui réparent leurs voitures eux-mêmes. Bon nombre de ces produits sont également disponibles pour les voitures européennes et japonaises, autant que pour les nord-américaines.

Cependant, le taux réel d'imposition payé par les petites entreprises n'est pas toujours inférieur à celui payé par les plus grandes sociétés. Un fait évident au sujet de ces stimulants fiscaux est que l'entreprise doit être en mesure de payer de l'impôt et disposer de fonds pour profiter de ces mesures. De nombreuses petites entreprises, surtout au moment de leur mise sur pied ou lorsqu'elles prennent de l'expansion, ne peuvent pas payer d'impôt et ont un accès limité au capital. Pour ces entreprises, de nombreux stimulants fiscaux qui pourraient être lucratifs sont peut-être peu avantageux.

Une solution fiscale visant à atténuer cette situation serait de permettre que les petites entreprises soient imposées comme sociétés en nom collectif. De cette façon, les actionnaires pourraient tirer avantage de divers stimulants fiscaux offerts à leur société, puisqu'ils ont probablement à payer de l'impôt. Une telle mesure encouragerait également des personnes de l'extérieur à mettre du capital de risque à la disposition des sociétés.

Bulletin de nouvelles Vol. 2/
No. 5/novembre, 1979 Commerce Canada

retour de l'usage de ce bien, il s'attend à ce que celui-ci lui soit remis un jour et prend diverses précautions afin de s'assurer qu'il en soit ainsi. Les principaux aspects du financement par emprunt sont la disponibilité des capitaux et les taux d'intérêt exigés pour l'usage de ces sommes. A cet égard, il faut reconnaître que les principales sources de financement par emprunt proviennent du secteur privé. Toutefois, les gouvernements fédéral et provinciaux en son arrivée à la conclusion, depuis plusieurs années, que des mesures spéciales s'imposent pour aider le secteur privé à répondre aux besoins raisonnables de financement de la petite entreprise. En conséquence, toutes les provinces se sont dotées de programmes de prêts et de garanties de prêts, sous une forme ou une autre.

Il en va de même du gouvernement fédéral qui a mis en place des instruments de financement par emprunt, en créant la Banque fédérale de développement (BFD) et en adoptant la Loi sur les prêts aux petites entreprises (LPPE). Ces deux mécanismes permettent au gouvernement fédéral de suppléer aux lacunes et d'inciter le secteur privé à offrir des prêts aux petites entreprises.

La BFD, une société d'état dotée de quelques 104 bureaux régionaux à travers le Canada, a consenti des prêts de plus de \$1,7 milliard à plus de 34 000 entreprises et a eu un impact important sur le financement par emprunt offert aux petites entreprises. La BFD accorde une aide financière aux entreprises existantes ou aux nouvelles entreprises qui ne peuvent pas trouver d'autres sources de financement à des conditions raisonnables. De nombreux clients utilisent les fonds de la BFD pour acheter du terrain, des bâtiments ou de l'équipement, ou encore, pour affermir leur fonds de roulement ou pour créer une nouvelle entreprise. La plupart des prêts consentis sont de l'ordre de \$100 000 ou moins, la moyenne étant de \$45 000.

S'il est vrai que la BFD aide presque tous les types d'entreprises, elle accorde d'entre elles en leur fournissant des prêts à des taux d'intérêt très raisonnables. Depuis sa création en 1944, la BFD et l'institution qui l'a précédée, la Banque d'expansion industrielle (BEI), ont prêté environ \$3,5 milliards à des petites entreprises. En plus d'offrir une source importante de capital de risque, avec des investissements d'environ \$50 millions dans les quelque 100 sociétés de son portefeuille. Pour obtenir des renseignements complets sur le financement offert par la BFD et les services de consultation, de formation des cadres et d'information qu'elle offre aux petites entreprises, consulter le numéro d'août-septembre de Commerce Canada.

En vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises (LPPE), le ministre fédéral de l'Industrie et du Commerce garantit les prêts consentis par des banques commerciales et d'autres institutions privées à des petites entreprises. Cette garantie encourage des prêteurs à mettre des capitaux à la disposition de petites entreprises, ce qu'ils pourraient autrement trouver trop risqué.

En général, les prêts consentis servent à acheter de l'équipement, des immeubles ou du terrain, ou encore à améliorer des installations. Les besoins des petites entreprises en fonds de roulement ne sont pas admissibles. Depuis sa mise en vigueur en 1961, la LPPE a élargi ses critères d'admissibilité et de limites maximales d'emprunt afin d'inclure les entreprises dont le revenu brut annuel ne dépassait pas \$1 500 000, tandis que le montant maximal de prêts pouvant être garantis, dans le cadre du programme, passait à \$75 000. De plus, la formule de taux d'intérêt utilisée jusqu'à a été modifiée afin de mieux refléter les taux en vigueur dans le secteur privé. Le taux d'intérêt que l'on peut imposer sur un prêt ne peut dépasser de plus de 1% le taux préférentiel en vigueur chez les prêteurs, le taux variant en fonction du dit taux préférentiel pendant la durée du prêt.

Ces améliorations ont donné lieu à un accroissement considérable du nombre de prêts consentis: De 1977 à 1978, les prêts garantis sont passés de \$90 à \$170 millions, tandis qu'au cours des six premiers mois de 1979, ils totalisaient plus de \$116 millions.

Il a même été proposé que les critères d'admissibilité, dans le cadre de la LPPE, soient étendus, en termes de dimensions et de types de petites entreprises admissibles, et que le programme soit élargi afin d'englober les besoins de fonds de roulement de certaines petites entreprises.

Le financement par actions

Un document de travail, présenté à la Chambre des communes en mai 1978, (Améliorer les conditions de participation au capital de la petite entreprise au Canada), nous présente trois lignes de conduite possibles qui pourraient être à la base d'une politique fédérale propre à améliorer la disponibilité du financement par actions (parfois appelé capital de risque):

- une augmentation sensible du financement par actions par la BFD;
- l'introduction de mesures fiscales générales supplémentaires;
- l'adoption d'un nouveau mécanisme national pour la création de fonds communs privés de capitaux de risque.

Bulletin de nouvelles

Commerce Canada

 Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

Envoyer à	

Rédacteur: Lillian Jones

LA PETITE ENTREPRISE, UNE PRÉOCCUPATION INTERNATIONALE

Comprendre les besoins de la petite et de la moyenne entreprise et participer à son développement: voilà un sujet qui intéresse grandement la communauté internationale aujourd'hui.

Au moment de mettre sous presse, les

dirigeants gouvernementaux et universitaires ainsi que les gestionnaires des petites entreprises du monde entier étaient rassemblés à

Berlin-Ouest, dans le cadre du 6^e Symposium international annuel sur la petite entreprise

(SIFE), qui se tenait cette année du 29 au 31 octobre 1979. Des agents du Secrétariat à la

petite entreprise, du ministère de l'Industrie et du Commerce, ont représenté le Canada à ce

Symposium (Nous vous en présenterons un rapport dans un prochain numéro). La réunion de 1980

aura lieu à Melbourne, en Australie, et en 1981, c'est le gouvernement canadien qui sera

l'hôte du Symposium, à Ottawa. Le Secrétariat à la petite entreprise prépare déjà la réunion

de septembre 1981.

Plus tôt cette année, des représentants des secteurs privés et publics du Canada et

des États-Unis se sont rencontrés à Québec afin de discuter de diverses questions dans

le cadre de la 24^e réunion annuelle du Conseil international de la petite entreprise (CIFE).

L'un des points importants adoptés lors de

EN PAGE 11, INFORMATION SUR PROJETS MULTILATÉRAUX

Le financement par emprunt

Le financement par emprunt peut être comparé à la location d'un bien; par exemple, le propriétaire paie une certaine somme en

Point saillant: La disponibilité des capitaux et les répercussions de la politique fiscale sur le financement des petites entreprises.

Le texte suivant est tiré d'un document présenté par M. Andrew J. Siman, Secrétaire à la petite entreprise, lors de la 24^e conférence annuelle du CIFE. (Vous trouverez de plus amples renseignements sur le CIFE dans le numéro d'octobre-novembre de Commerce Canada).

FINANCEMENT DE LA PETITE ENTREPRISE - INITIATIVES QUI POURRAIT ÊTRE PRISES EN VUE D'AMÉLIORER L'ENVIRONNEMENT

cette réunion a été la constitution d'une division canadienne distincte du CIFE, appelée le Conseil international sur la petite entreprise - Canada; c'était la première division officielle constituée en dehors des États-Unis.

Vol. 2/No. 5/novembre, 1979

newsletter

Canada Commerce



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Dept

Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

Route to:

Vol. 2/No. 6/January, 1980

Editor: Lillian Jones

EXPORT PROMOTION REVIEW COMMITTEE "HATCH REPORT" RECOMMENDATIONS

I
I 72
"If Canada's balance of trade is to improve significantly, a fundamental change is needed in the economic climate for Canadians doing business abroad," says the preamble of the Export Promotion Review Committee report released in the New Year by Roger Hatch, chairman.

The committee was set up by Industry, Trade and Commerce to examine the Canadian export effort and to make concrete recommendations on how governmental efforts, both at the federal and provincial levels, could be better co-ordinated and enhanced to maximize the Canadian export capability. Under the chairmanship of Roger Hatch, president of Canopex and past-chairman of the Canadian Export Association, the committee represents broad exporting interests drawn from across Canada.

The committee received submissions from 170 firms and associations from Newfoundland to British Columbia. Interviews were held with provincial governments, national associations and key agencies of the federal government. The excellent co-operation of so many organizations is evidence of the broad interest in improving Canada's export performance.

According to the report, "Export financing and taxation of export earnings in Canada are not competitive with those of other major trading nations; export promotion programs are impeded by regulatory procedures, and too few exportable products are designed and developed in Canada. The situation is aggravated by lack of co-ordination and consequent failure to ensure the sharper focus and more decisive thrust needed in foreign trade."

To address these perceived shortcomings, the committee has made a number of major recommendations in its report, each backed up with the committee's study of the background problems and its rationale for that recommendation. In summary, the recommendations are:

1. Fundamental commitment to exports.

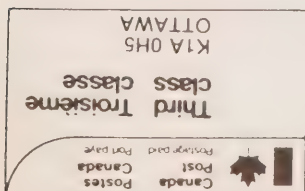
The committee challenged corporate managements and labour to maintain international competitiveness and to get out and win export markets. It challenged government to make a high profile public commitment in support of Canadian exports. In this regard the committee applauded the governments initiative in appointing a Minister of State for International Trade.

2 The Export Trade Development Board

The formation of the Board to supervise a more focussed and co-ordinated approach to export support services was recommended. The Board would consist of private sector executives, diverse in terms of industry sector and geographic region, and the heads of the major governmental agencies, corporations and departments involved in export trade. It would provide responsible private sector participation in the development of international marketing strategies and priorities; assist in the design and implementation of government support programs, and monitor performance of these programs.

MULTILATERAL PROJECT INFORMATION, PAGE 14

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



0000000303016900NT-A
UNIVERSITY OF TORONTO,
LIBRARY,
TORONTO 5, ONT.
TORONTO

Serial
DN M5S1A5
001

3. Tax incentives for innovation and exports.

The committee felt that Canadian exports could be stimulated enormously by tax incentives, not designed to redress Canada's lack of international competitiveness, but to redress tax advantages other countries give to their firms. To study this complex subject further, the committee recommends the formation of a government-industry task force.

4. Export marketing.

The committee recommended the strengthening of Canada's Trade Commissioner Service through an increase in manpower and the enhancement of trade considerations in Canada's foreign policy.

5. Export financing and insurance.

The committee recommended the extension and improvement of export financing and insurance to bring them in line with existing conditions in other major exporting countries. This was of particular significance in short and medium-term financing and placed serious restrictions on small and medium-sized companies.

6. Trade-aid interface.

Canada's aid policy should be more closely related to what Canadian firms and institutions are able to deliver competitively, the committee felt, and called for greater co-ordination between the private sector and the Canadian International Development Agency.

7. Capital projects abroad.

In addition to recommending the need for consistent high level ministerial support of Canadian efforts at securing major turnkey capital projects, the committee suggested the formation of a public-private facility, on a joint ownership basis, for risk evaluation and assumption of major risks in procurement and delivery of large capital projects for export markets.

8. Export and small business.

The committee feels that small Canadian firms that are internationally competitive should be given major economic incentive to overcome the cash flow impediments to growth and to exploit their competitiveness to Canada's advantage.

In conclusion, the report says, "If Canada is to build on its strength as exporter of raw products to include the export of more differentiated manufactured goods, new skills must be learned and the climate for learning them must be made more attractive. It is the position of the Export Promotion Review Committee

that a significant opportunity now exists to increase the volume and the mix of Canadian exports, and that the need to do so is pressing and urgent in terms of Canada's international payments. The recommendations put forward are aimed to seize this opportunity and, in the national interest, help to resolve an increasingly intractable problem.

"Implicit throughout is the view that Canada must lead out in a more determined way to capture a greater share of world markets in the face of tougher competition, and set aside the follower attitude that has characterized her international trade policies in the past."

The "Hatch Report" is available in limited quantities from your local regional office of Industry, Trade and Commerce.

CANADIAN EXPORT ASSOCIATION LOOKS TO 1980 "IT WILL BE AN INTERESTING, IF TRYING YEAR"

These words from one of the 200 plus delegates seem to sum up the feelings expressed in public and private at the 36th Annual Convention of the Canadian Export Association at Ottawa's Chateau Laurier Hotel late last fall as they looked forward to 1980 and the next decade.

Buoyed up by the good showing in the export of manufactured goods and the generally favourable results of the Tokyo round of the Multilateral Trade Negotiations, exporters, nevertheless, could not help but be concerned about the threat of deepening recession due to run-away oil prices and the effect of high interest rates.

The 500-member association brings together a wide cross section of Canada's export community --- manufacturers, both large and small; agricultural and other primary producers in the export trade; consulting and construction companies; banks and other financial institutions; trading houses; transportation companies and freight forwarders, and insurance companies. The CEA is a private, non-profit organization committed to furthering Canadians exports.

Indications of the scope of the organization are the committee reports which were tabled at the convention --- policy development; export financing, small exporters, liaison with the Trade Commissioner Service; development aid; traffic; export trading houses, and foreign capital projects --- all the result of voluntary work on the part of the membership. The reports summarize the activities of the committees and reflect the concerns of the export community.

Throughout the convention, reference was made to the Export Promotion Review Committee, under the chairmanship of Roger Hatch, president of Canopex Ltd., Toronto, and former chairman of the CEA. The "Hatch Report," which was released in the New Year, is expected to be an important element in the government's export plans for the eighties.

As may be thought, the CEA and its members provided a great deal of input to the Hatch committee.

In his concluding remarks to delegates, retiring CEA chairman, K.C. Hendrick, president, Noranda Sales Corp., balanced the generally gloomy immediate economic outlook with optimism for Canada's prospects in the 80's. Canada has great strengths, he said, including:

- an expanding and highly trained work force;
- technical and managerial competence;
- abundant raw materials and energy self-sufficiency;
- sophisticated industrial capability;
- excellent industrial infrastructure;
- wide freedom to manage;
- a strong tradition of free enterprise, and
- government support for private initiative.

In short, he said, "we have what others want," and must work with energy, pride and confidence to achieve the potential which is Canada's. Mr. Hendrick was replaced as chairman of the CEA at the association's annual meeting by J.G. Scott, president, ATCO International Ltd., Calgary.

Throughout the four working sessions and the lively question periods that followed, it was evident that the delegates were prepared to meet the challenges of the eighties. Government support was assured by the two federal ministers who addressed the sessions, the Hon. Michael Wilson, Minister of State for International Trade and the Hon. Robert R. de Cotret, Minister of Industry, Trade and Commerce who is also Minister of State for Economic Development.

Association president Tom Burns outlined the year's work of the CEA and plans for the coming year. In particular, he pointed to a number of policy areas which the government had announced they intended to review -- foreign policy, aid policy and export financing -- all of which were of great interest to exporters and areas in which the association would be responding. Other issues such as multilateral trade in the post MTN period, in particular with regards to U.S.-Canada relations and the impact of ocean shipping developments on world trade will continue to play an important role in association activities during 1980.

Further information on the conference and the association can be obtained by writing to:

The Canadian Export Association
Suite 250, 99 Bank Street
Ottawa, Ont. K1P 6B9

CHANCES FOR SMALL BUSINESS IN THE EIGHTIES

This was the focus of discussion at the 6th International Symposium on Small Business (ISSB) held in West Berlin, October 29 - 31. 950 people attended the opening ceremonies at the International Congress Center. Participants included representatives of small enterprises, chambers of commerce, associations, governments, universities and research institutes from more than 60 countries.

Canada was well represented, its contingent including: from Industry, Trade and Commerce...Peter Quinn, Enterprise Development, Guy Lavigueur*, Federal Business Development Bank, and Marcel Belanger and Ken Wilson of the Small Business Secretariat; from the provinces...Hon. J.A. "Boomer" Adair, Ron Blake and Al McDonald, Alberta Department of Tourism and Small Business; John Laschinger, Ontario Ministry of Industry and Tourism; Eric Forest and Gaston Plourde, Office de Planification et de Développement du Québec; and from the private sector...John Bulloch and Robert Morrow, Canadian Federation of Independent Business; Mike Mitchell, Royal Bank; Al Droppo*, Bank of Montreal; Nicholas Fodor, Electrovert Ltd., Montreal; Gordon Kraemer, Manitoba Institute of Management; and Dr. Kenneth Loucks of Laurentian University, Sudbury.

The following are some excerpts from the speeches of three Canadians: the Hon. Ron Huntington, Minister of State for Small Business and Industry (Huntington was not present at the symposium but his speech was delivered by His Excellency Mr. J.G. H. Halstead, Canadian Ambassador to FRG); Peter Quinn, Assistant Deputy Minister of the Enterprise Development Branch, IT&C; and John Bulloch, Canadian Federation of Independent Business.

MEETING THE CHALLENGES OF THE 80'S

"There is much concern these days with the major problems confronting the world -- high unemployment, rapid inflation, energy shortage, rising costs of the factors of production.... I feel we can make progress only if we look at these problems as challenges -- challenges that need our undivided attention now" Halstead quoted from the Hon. Ron Huntington's speech.

One of the most important challenges is "for leaders, in both government and private sectors, to foster breeding grounds and the right environment for entrepreneurs to take risks. We must find new expressions of entrepreneurial and industrial endeavour that thrive on people's desire to exchange goods, use services and employ the factors of production in the most efficient and productive manner. The commodity we seem to be short of today is the talent of the individual. Are the multinationals discouraging entrepreneurial spirit or are educational systems not moulding individuals for business enterprise?"

"It's not only on the domestic front that the entrepreneurial drive needs revitalizing; it crosses international boundaries. Nowhere is the need for entrepreneurship by small business owners more strikingly demonstrated than in the international trade area. Canada's experience is a case in point. Although the Federal Republic of Germany (FRG) is Canada's fourth greatest trading partner and last year's two-way trade exceeded \$2 billion for the first time, Canadian sales to the FRG represented only 1.5 per cent of Canadian exports and Canada accounted for less than 1% of the FRG's. This reflects that the bulk is contributed by larger firms and that small concerns have not yet sought and captured the trade and investment opportunities that exist."

What policies are needed to restore incentive and increase the velocity and quality of entrepreneurial activity? According to Huntington, five priorities exist in this area -- to encourage research and development, particularly in areas of innovation in product design and engineering -- to stimulate the growth of high technology firms -- to foster businesses that export -- to protect small and medium size businesses from unfair competition, and -- to eliminate unnecessary government regulations.

"The new government has taken these considerations to heart. At the recent opening of Parliament in Ottawa the government issued a statement of policy in which it expressed its intention to promote a favourable environment for Canadian business and entrepreneurship in the 1980's."

SMALL BUSINESS IN CANADA IS ALIVE AND WELL

So said Peter Quinn, Assistant Deputy Minister for Enterprise Development, IT&C, in a speech focusing on the many things currently being done in Canada to meet the needs of small businesses.

Taxation -- "the federal tax structure provides a lower tax rate for small Canadian-controlled private corporations, contributing greatly to the cash flow of these businesses. This rate, based on the first \$150,000 of annual taxable income is 20 to 21 percentage points below that of larger companies. Relief is granted from federal sales tax, in filing sales and excise returns and in paying tax when purchasing imported production machinery. Special exemptions from capital gains tax are provided for the passing of family business from one generation to another, as well as allowing very substantial loss deductions from other income.

"These are some reasons why the Canadian government tax treatment for smaller businesses is often cited as one of the most favourable in the world.

"To ensure that small firms get a fair share of government contracts, the government now requires that major suppliers include in their public tenders a plan to sub-contract

to small firms." (More information on government contracting policy will appear in February/March issue of Canada Commerce).

Since the establishment of the Office for the Reduction of Paperburden some "59,500 forms have been simplified and nearly two million eliminated."

To alleviate unemployment, the government "encourages small business to hire graduates of community colleges or universities who are unemployed. This program has served to some extent to overcome the reticence of small business to hire recent graduates and has encouraged graduates to look to small business for career opportunities."

To make the variety of government programs and information more accessible to the small business person, "the federal government has opened Business Information Centres in major cities across Canada. By simply dialing, toll free ZENITH 0-3200, enquiries on government programs and services can be made at no charge." (See June/July Canada Commerce for details on the Business Information Centre).

Financial help -- "the Small Business Loans Act guarantees loans of up to \$75,000 granted by a variety of institutions to businesses with gross annual revenue of less than \$1.5 million. The Federal Business Development Bank (FBDB), the cornerstone of government commitment to small business, has placed more than \$3.5 billion in direct loans with an average size of \$50,000, and has served more than 50,000 customers since its inception in 1944.

"Research and development and productivity improvement initiatives are supported by an amount of some \$80 million per annum, an amount that's increasing despite cutbacks."

Other support, according to Quinn, is available through the many policies and programs of the provincial governments which are specifically tailored to local and regional circumstances, and through the many banking institutions across Canada.

"More and more as government interacts with small business we see that small business is not asking for a free ride -- rather it is looking to governments to ease the burden of regulation and to help improve or create an environment to permit stability or growth, and to encourage prosperity from their own efforts."

SMALL BUSINESS IS VITAL TO JOB CREATION

According to John Bulloch, President, Canadian Federation of Independent Business (CFIB), "Because of high social costs of unemployment, it is perceived that the creation of new and better employment opportunities will become one of the major imperatives of economic policy for most modern societies."

A CFIB statistical analysis found "that the small firm sector (below 20 employees) accounted for some 50 per cent of overall employment growth between 1971 and 1977 despite the fact that this sector represents only 30 per cent of total employment in the private sector." In the manufacturing sector "52 per

cent of all employment growth between 1971 and 1976 took place in plants employing fewer than 200 persons and furthermore 72 per cent arose in the under-500 category.

"These Canadian results conform closely with the pattern in the United States described in a report issued earlier this year by David Birch of the Massachusetts Institute of Technology. Between 1960 and 1976, 66 per cent of all new jobs were generated in the small firms sector (20 or fewer employees) and correspondingly 52 per cent of the total increase was accounted for by independent entrepreneurs. Birch also observed that employment in the larger and more mature firms tended to become static and that their main activity in this regard consisted of redistributing operations from one location to another.

"As a result," Birch concluded that, "despite the higher mortality rate, a dynamic small enterprise sector is vital to the creation of new jobs as well as the replacement of job losses arising from the declining employment trend in larger corporations."

Speakers representing other countries also had many interesting and important comments to make. Here are some from a representative of the Federal Republic of Germany (FRG), Australia and the United Kingdom.

SMALL BUSINESS IN THE FRG...

"Small and medium-sized enterprises are indispensable elements of a free market economy," said Dr. Ernst von Beauvais, Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn. "Small and medium-sized enterprises in the FRG are an important economy factor....therefore policies regarding these are an essential part of the overall economy policy.

"Three points of main effort are in the action program of the Federal Government for small and medium-sized enterprises. They are:

- Measures to improve frame conditions -- an essential precondition for the establishment of economical frame conditions, especially in fiscal law, competition and company law, is to achieve equality of chances in the economic process for small and medium-sized businesses.
- Measures to increase efficiency -- the aim of measures for capacity improvement is to improve management qualification through promoting company consultation and further education of managers and personnel, as well as strengthening the innovation potential through promoting technological research, development and innovation.
- Measures to improve financing opportunities -- long-term investment loans with favourable interest rates are put at the disposal of small and medium-sized businesses. These funds mainly originate from the ERP (European Recovery Program) - Special Assets."

BETTER COMMUNITY ACCEPTANCE FOR SMALL BUSINESSES

Small business will have better community acceptance, and will continue to exist, grow and prosper if the following initiatives are taken, according to Dr. Lisa A. Brodribb of M. Brodribb Pty, Ltd., Australia.

"Show and prove to the community and to the politicians that any help given is money well spent. This can be in terms of increased taxation revenue, employment, export earnings and efficiency. Demonstrate success in individual cases. The small firm traditionally makes itself appear poorer than it really is. Owners and managers should participate increasingly in decision-making activities within the community -- not as an individual charity, but as a proud contribution.

"The impression that small firms pay badly, do not train their employees, exploit both their employees and the public should be eradicated. And, it's important to establish in young people's minds that a small firm is initially good to work for and in the longer run, a worthwhile ambition to own and operate."

CLOSE THE FINANCIAL INFORMATION GAP

This was the focus of the speech given by Britains' A.J. Turner, Imperial Group Ltd., London.

"Top priority should be given to improving the exchange of information between small business and the financial community on what facilities are currently available, their appropriateness for particular projects, where to find them and how to present a case. Many bodies or indeed individuals may help to shorten the learning curve, but the onus should be on the financial institutions to take the initiative in bridging the continuing 'information gaps'."

THE INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON SMALL BUSINESS

SOME BACKGROUND...

The International Symposium on Small Business is a non-profit, non-political organization oriented towards the creating and sharing of knowledge about the small and medium-size enterprises of the world and towards the strengthening of the economies of the various nations by assisting in the development of their small and medium-size business communities.

The annual meeting of the Symposium dates back to the Hawaiian Symposium held in 1974, followed by Tokyo, Japan in 1975, Washington, U.S. 1976, Seoul, Korea, 1977, Los Angeles, California, 1978, and this year's 6th event held in West Berlin, FRG.

Next year the ISSB will meet in Melbourne, Australia, and Canada will host the 1981 event.

* Banking on Small Business, by Al Droppo was featured in the September IT&C Canada Commerce Newsletter.

* Comments by Guy Lavigueur on small business matters appeared in the October/November Canada Commerce.

SEE WHAT YOU ARE MISSING! TRADE SHOWS POINT OUT MANUFACTURING POTENTIAL

There may be an untapped gold mine waiting for Canadian manufacturers at the series of trade-shows-with-a-difference being sponsored by Ontario's Ministry of Industry and Tourism throughout the province. The difference is that the industrial consumers of manufactured goods are setting up the displays instead of the producers.

The purpose of the displays is to acquaint Canadian manufacturers with products that major companies are currently forced to buy outside Canada, but would like to purchase in Canada.

Following the success of previous shows in southern Ontario, the Ministry held a highly successful show in Sudbury in November at which six of Canada's largest mining companies - Inco Ltd., Falconbridge Nickel Mines Ltd., Denison Mines Ltd., Texasgulf Inc., and the ore division of Algoma Steel Corp. -- had displays staffed by purchasing agents. It was estimated that the displays represented \$35 - 40 million in potential business.

The second show in northern Ontario, this time featuring the pulp and paper industry, is to be held at Thunder Bay, March 5 and 6. Planned for the DaVinci Centre, 340 Waterloo St. S., the show will display products purchased outside Canada by 10 to 12 of the province's largest pulp and paper firms.

Shows slated for southern Ontario include one being held January 22, 23 and 24 at Toronto's Hotel Triumph-Sheridan, Hwy. 401 and Keele St.. Twelve major companies, as divergent as Sunbeam and De Havilland, will exhibit a wide range of metal, plastic and electronic products now sourced outside Canada. Other shows are planned for March at Kingston and Chatham.

Started by auto firms, when the Auto Pact forced them to source more of their supplies in Canada, the shows have been taken over by the Domestic Marketing Branch of the Ministry of Industry and Tourism under the umbrella of the province's "Buy Canadian" program.

The effect of the Sudbury show was explosive. One representative of a Cape Breton company was amazed to discover that the hard-rock mining industry is importing -- often at a higher price -- the same type of castings his small machine shop makes in Sydney, Nova Scotia.

He was also delighted to see the size of the markets represented.

Even the big companies were surprised at the extent of goods that could be manufactured in Canada but were imported from other countries.

A Falconbridge representative said that it had "never occurred to me before we started checking in order to set up this display how much of what we use is made outside Canada."

Making it even more potentially exciting for the Canadian parts manufacturer is the fact that the big giants are computerizing their inventory and now have greater stock control. Inventory managers for the large multi-nationals can let their fingers take a walk through an electronic directory to find recorded specifications for a given item.

With the help of this computerized cataloging system, purchasers for a company like Noranda are able to order in greater volume for all their world-wide divisions. The enterprising Canadian company that manufactures these parts may find that it not only is servicing the big companies here in Canada but also their world-wide divisions.

If the companies know about the Canadian company, that is. And if, indeed, it is in the parts business.

For further information on these shows contact:

Thunder Bay	- Keith Crosswell	(705) 560-1330
	- Bob Nelson	(807) 475-1325
Toronto	- Lance Thompson	(416) 491-7680
Chatham	- Keith Arner	(519) 252-3475
Kingston	- Garf Reid	(613) 546-0174

FRANCHISING — THE INSTANT BUSINESS PHENOMENON THAT'S ENJOYING RAPID GROWTH IN CANADA

More than 350 companies currently operate in excess of 17,000 franchised businesses in Canada today -- ranging from the well-known fast food restaurants to temporary help agencies. Rapid growth is expected during the eighties.

The increasing interest in the buying of franchises prompted Industry, Trade and Commerce, Ontario's Ministry of Industry and Tourism and the Canadian Association of Women Executives to sponsor a one-day seminar on the subject -- entitled "Buying a Franchised Business."

Held on November 24th in Toronto's Royal York, it was the first information session of its kind -- geared specifically to answer the questions of potential franchisees who wished to explore the economic options offered by various franchised business chains.

It was an unqualified success -- some 300 people gave up their free Saturday to listen to an impressive array of speakers fill in the franchise picture. More than half of the attendance was made up of potential franchisees, the

remainder consisting of franchisors and professionals (lawyers and accountants) interested from the point of view of giving advice to franchisees. Another 200 people were put on a waiting list for a future seminar -- to be held in Toronto, February 9, 1980.

The day was crowded with practical issues -- identification of opportunities, assessment of the franchise firm, the legal considerations, financial and accounting matters, and the assessment of the business location. Speakers included professionals with expertise in franchising, government specialists, the Better Business Bureau, officials of the Association of Canadian Franchisors, and business persons currently operating franchises.

An in-depth article featuring the many issues covered in this seminar will appear in the February/March edition of Canada Commerce.

HOW MUCH DO YOU REALLY KNOW ABOUT STARTING YOUR OWN BUSINESS?

A good way to find out just what you do (or don't) know is to take advantage of the new "Management Clinic" service offered by the Federal Business Development Bank (FBDB). It's not a seminar or course -- it's an individual presentation you can attend at any FBDB office at your convenience. For a nominal charge of \$3 you'll be able to view a 12-minute video show and receive a 24-page book entitled "How to Start and Manage a Small Business."

All of the basics are covered -- personal suitability -- whether to buy an existing business or start from scratch -- selecting a location -- market strategy -- selecting proper financing -- cash flow, bookkeeping and forecasting -- employees -- and many more. Plus a list of people who are at your disposal in these various areas, should you wish more in-depth information.

The "Management Clinic" is designed to give potential business owners much-needed orientation and introduction to the tools needed in preparing their own business plan -- not to give individuals advice on whether or not a given project is feasible.

Each year thousands of Canadians start their own businesses. Unfortunately, many will encounter serious problems, mostly in the area of management. FBDB's Management Clinic helps you recognize your strengths and weaknesses so that you can formulate a sound game plan before opening day.

While you're in one of the 104 FBDB offices scattered throughout Canada, you may also want to pick up the two latest pamphlets in the "Minding Your Own Business" series.

Pamphlet No. 18 -- Managing your Retail Inventory. This booklet covers all the facets of inventory management. Good retail inventory management helps to ensure that you have the right product in stock for the right customer at the right time.

Pamphlet No. 19 -- Attracting and Keeping Your Retail Customers. Promotion and advertising mean survival in today's business world. This booklet covers consumer psychology; knowing your customers; promotion; advertising; and discount sales.

These and the other pamphlets in this series are available free of charge in English or French from any FBDB office or by ordering directly from:

The Federal Business Development Bank
Management Services
P.O. Box 6021
Montreal, Quebec, H3C 3C3

BUSINESS ASSOCIATION JOB CORPS PROGRAM -- A TWO-FOLD SUCCESS STORY

The Business Association Job Corps program is a government-sponsored pilot project started last spring to help understaffed business associations and unemployed young persons by getting them together.

Success of the project is evidenced by the results -- 105 young persons have been taken on with 96 associations across Canada and are now gaining valuable working experience while allowing the associations to expand and improve their services to members.

How does the program work? It's administered by I.T.&C's Small Business Secretariat with funds from Employment and Immigration. I.T.&C. Regional Offices played a major role in finding associations that were interested and needed help.

The assistance takes the form of direct salary payments for the person employed by the association -- a sum equivalent to the provincial minimum wage for a duration of 45 weeks. Direct program supervision is provided by the 12 project leaders also hired under the program and located in major Canadian cities. They're responsible for contacting associations, determining their needs, screening potential candidates through Canada Employment Centres, doing the hiring, processing the paychecks and maintaining contact with those associations being assisted.

Duties performed vary according to the specific requirements of the association. They can include researching and writing industry trade directories; collecting statistics based on industry surveys; writing and/or contributing to association newsletters; writing association histories; preparing briefs; doing correspondence and varied public relations, archives and library work.

Many of the associations have chosen to supplement the basic wage, depending on the employee's qualifications and the type of work performed, and it's anticipated that when the initial year of the program ends in March, more than half will be hired permanently. Continuation of the program for another year is currently under review.

Sounds good -- but does it work? Comments by three program participants, and the persons that were hired, attest to its success.

CANADIAN FOOD PROCESSORS ASSOCIATION (CFPA)

"The program is worthwhile and has been a tremendous help to us. Our association didn't have the kind of money to hire a person of the calibre and qualifications made possible by this government subsidy," says Genevieve Morgan, Executive Assistant.

The person Morgan is referring to is David Arenburg, who not only works for the CFPA but acts as project leader for the Ottawa area. Hired originally to do research, Arenburg's duties have grown to include many organizational and management tasks, newsletter writing and administrative work and he's been offered a permanent position once his program participation ends.

ASSOCIATION OF CONSULTING ENGINEERS OF CANADA (ACEC)

H. R. Pineault, Managing Director, had this to say: "The program has been very useful -- we wouldn't have been able to hire a person with Derek's qualifications on our tight budget. He does everything from research, preparing information for briefs, contributing to the newsletter to first drafts for government presentations and stuffing envelopes. Having Derek here has allowed us to better serve our members and do a better job in our presentations and meetings."

Derek Holloway, a '79 graduate in law and political science from Carleton University, feels that the program "helps the unemployment situation," and has given him a chance to learn the ins and outs of association work and the many aspects of association management. Part of the ACEC's five-year plan is to hire an additional person next year, and Derek has a good chance of being that person.

MACHINERY AND EQUIPMENT MANUFACTURERS' ASSOCIATION OF CANADA (MEMAC)

J.R. Romanow, President of MEMAC, says that the program is "a worthwhile place for the government to put its money and one of the few real 'job creating' programs leading to permanent jobs. It's not a make-work project and leads young persons to establishing themselves in the work force.

"We have a small, inflexible budget, and wouldn't have been able to hire a person with Donna's educational background (Donna Austin, '79 McMaster graduate) had it not been for the financial assistance of this program. Donna is doing work that wouldn't have been accomplished otherwise. Donna is currently being exposed to all facets of the association, and she's being trained to fill a full time position once our program participation ends in March -- a position created solely because of this program."

Persons wishing to know more about the Business Association Job Corps Program should contact:

Peter Buckminster
Small Business Secretariat
Department of Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5

Tel: (613) 993-5723

AUDIO VISUAL PROGRAMS AS SELLING TOOLS HOW CAN I.T. & C. HELP YOU?

With its "Worldwide Visual Network" distribution system, that's how! The "network" in this case being the Department's 10 regional offices throughout Canada and many of its 90 posts throughout the world. What material is there to use? Well, there are the industry sector programs already in existence, plus one of the largest industrial slide and visual libraries in Canada, which have their homes in I.T.&C.'s Ottawa headquarters; or your own company's program of sound/slide, film, video or film-strip -- or even the one you are thinking about putting together but are wondering whether the project is worth the effort!

There is an updated catalogue freely available on request now which lists AV presentations either put together by I.T.&C.'s production unit or by outside agencies, with such titles as "Canadian Electronics Industry Overview"; "Ocean Industries"; "Airport: Fire, Crash, Rescue," and so on. This catalogue could be expanded to include AV productions from your company, association or agency.

Or, if you are just at the "thinking about it" stage, I.T.&C.'s AV unit might be able to help with advice, perhaps with lending slides, certainly with discussing distribution and promotion. Whatever, if the object is to increase the sale of Canadian goods and services at home or internationally, the audio visual presentation is a proven selling tool and the "network" can help you find your audience. Why not use it?

For further information on the many aspects of the "Worldwide Visual Network" contact:

Jim York
Manager, Audio Visual Production (98)
Department of Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street
Ottawa, Ont. K1A 0H5
Tel: (613) 996-8381

Should you wish to obtain specific titles from the AV Library or copies of the Audio Visual Catalogue, please contact Mrs. C. Davidson, Audio Visual Distribution (98/2) at the Department's Ottawa address given above.

I.T. & C. PROMOTIONAL PROJECTS PROGRAM

The following is a current list of trade fairs, missions and visitors' projects which will be sponsored during the next three months. An up-dated list of this nature will be included as a regular feature in this Newsletter.

TRADE FAIRS

ISPO '80 - 11th International
Sports Equipment Fair
Munich, West Germany
February 21-24, 1980

This is the most successful international show in the world for winter sports goods and the department is organizing an exhibit there for some 35 companies. It offers unparalleled exposure to current technology, fashions, tastes and trends and attracts over 24,000 trade buyers. The show includes the products of 1,000 exhibitors from some 30 countries.

International Men's Fashion Week
Cologne, West Germany
February 22-24, 1980

The department is planning a national stand to house Canadian firms interested in selling men's and boy's clothing in West Germany and other European countries. The fair is held twice a year, in August and in February/March, for the presentation of the Spring/Summer and Fall/Winter collections respectively.

Solo Fur Apparels Show
Canadian Trade Centre
MIPRO World Import Mart
Tokyo, Japan
February 5-9, 1980

The Manufactured Imports Promotion Organization was formed by Japanese business firms in February 1978 as a means of introducing foreign-manufactured goods to Japanese consumers. Since that time, the Department has maintained a small display centre in the Mart where it organizes a variety of exhibits during the year.

Solo Canadian Jewellery Show
Canadian Trade Centre
MIPRO World Import Mart
Tokyo, Japan
February 26-March 1, 1980

Food Products Sales Meeting and
In-Store Promotion
Cleveland, U.S.A.
February/March, 1980

The sales meeting will be held four to six weeks prior to an in-store promotion of Canadian food products, in the Pick N' Pay, Fisher Fazio and Heinen's Stores.

SIAL '80 - Salon international
de l'Agriculture
Paris, France
March 2-9, 1980

Canadian Information Booth for agricultural and food products.

SIMA '80 - Salon international
de la machine agricole
Paris, France
March 2-9, 1980

Held in parallel with SIAL, this is the largest annual exhibition of agricultural machinery in Europe. Twelve Canadian agricultural machinery manufacturers will be grouped in a national exhibit at the show. It attracts visitors from 80 countries.

5th Oceanology International
Exhibition
Brighton, England
March 3-7, 1980

Organized by the British Oceanology Development Council, the Brighton show attracts more than 200 international exhibitors covering all aspects of offshore equipment and technology. Coincident with the exhibition, the Society for Underwater Technology Conference brings together scientists, technologists, manufacturers and government officials concerned with the economic, ecological and sociological uses of the oceans and the land beneath the oceans. Ten Canadian firms are expected to participate in the national exhibit at Brighton.

Leipzig International Trade Fair
Leipzig, East Germany
March 9-16, 1980

Canada will have an information centre at this important international fair which ranks as one of the most important in the world. Two exhibition complexes totalling 66 halls cater to both industrial and consumer products.

PAKEX '80 - International
Packaging Exhibition
Birmingham, England
March 17-21, 1980

PAKEX is the major fair in Europe during 1980 for the packaging industry. Canada is sponsoring an exhibition of packaging equipment manufacturers at this particular show for the first time this year.

GDS - International Footwear Fair
Duesseldorf, West Germany
March 24-26, 1980

Held twice a year in the spring and the autumn, this show attracts footwear manufacturers from all over the world. More than 50,000 buyers attend from 30 countries. The Department sponsored an exhibit for the first time last March and will be attending for the second time in March 1980.

International Toy and Sporting Goods
Trade Fair
Sydney, Australia
March 9-12, 1980

This exhibition is recognized as an excellent vehicle for the promotion of toys and sporting goods in both Australia and New Zealand. This will be the department's second presentation at the show.

Canadian Solo Fur Fair
New York
March 15-19, 1980

A successful show was sponsored by Export Canada '79, in May and this second show is being arranged in conjunction with the regular New York Fur Fair which will attract buyers from Europe and Japan as well as the United States.

ASIA '80 - Automotive Service
Industry Association Show
Chicago, Illinois

Co-sponsored by the Automotive Services Industry and the Motor and Equipment Manufacturers Associations, this is the premier event in the U.S.A. aimed at the traditional channels of distribution. 30,000 trade-only buyers all over the world attend the show with ten Canadian manufacturers expected in the ITC exhibit.

Milan International Trade Fair
Milan, Italy
(Information Booth)
April 14-23, 1980

After more than 50 years of existence, the Milan Trade Fair has developed into a major trade centre for businessmen from all countries.

TRANSPORT-EXPO '80 -
International Exhibition of
Advanced Methods and Innovation
in Surface Transport
Paris, France
(Information Booth)
April 15-19, 1980

TRANSPORT-EXPO is an event entirely devoted to modern means of surface transport of persons and goods. The fair displays the equipment, techniques and systems currently being used and those being researched and constructed.

Internationaler Treffpunkt
Hanover Fair '80
Hanover, West Germany
(Information Booth)
April 16-24, 1980

The Hanover Fair, with 4,900 exhibitors and 500,000 visitors, is the most prestigious industrial trade fair in West Germany. Its international significance is confirmed by more than 40 foreign countries participating.

Royal Easter Show
Sydney, Australia
(Information Booth)
March 28-April 8, 1980

The Royal Easter Show in Sydney, Australia, is organized and presented by the Royal Agricultural Society of New South Wales and its influence has become nationally and internationally recognized. The Department will participate with an Information Booth to present Canadian animal genetic products to the Australian livestock industry.

The Women's and Children's
Early Fall Market
Chicago, Illinois, U.S.A.
April 12-16, 1980

The Women's and Children's Early Fall Market is one of five women's and children's apparel shows held annually at the Chicago Apparel Centre. The centre is the world's newest showcase for fashion. It covers 2.2 million square feet and 40 trade shows are held in a year. The April 1980 event will be held at Tempo 8, an eighth-floor, 40,000 square foot exhibit hall.

FIME '80 - Forest Industries
Machinery Exposition
Myrtleford, Victoria, Australia
April 15-17, 1980

FIME '80 is the third exhibition of its type held in Australia at five yearly intervals. The major objective of FIME '80 is to assist logging, sawmilling and forestry equipment manufacturers to introduce machines and systems. The Department will sponsor a Canadian stand to promote Canadian capability and products.

MISSIONS

Dairy Products Mission
Caribbean and South America
January/February 1980

Seven industry representatives led by this department are scheduled to visit Jamaica, Trinidad, Puerto Rico, Guatemala, Colombia, Venezuela and Peru. The thrust of the mission will be directed toward government agencies and importers of milk powders, evaporated milk, baby food and cheese products.

Townhouse Construction Mission
Japan
March 1980

Fifteen government officials from Japan will tour Canada to increase their knowledge of the standards and practices of Canadian softwood lumber construction techniques.

Oil and Gas Technology Seminars
Australia
March 12, 1980

Ten Canadian businessmen will conduct seminars in Melbourne and Perth to increase the awareness by the Australians of Canada's capability as a supplier of consulting services and equipment to the oil and gas industry.

Fish and Fish Products Mission
Hong Kong and Singapore
March 3-13, 1980

Marketing executives (8-10) from across Canada will visit Hong Kong and Singapore to meet with importers and government officials to promote the sale of Canadian products, especially squid, to this market.

Processed Pork Mission
Japan
March 1980

A 12 member group will travel to Tokyo and Osaka to pursue the market potential for Canadian processed pork in Japan.

Technical Seminar (Rapeseed)
People's Republic of China
March 15-29, 1980

A small group of Canadian specialists will present technical seminars in China to promote the benefits of "Canola" over other rapeseed varieties.

Automotive Parts Mission
Argentina
March 3-13, 1980

A group of eight Canadian businessmen will visit Argentina to conduct an indepth review of the market and distribution channels for auto parts.

Fish Products Promotions
New York and Baltimore
March 1980

A group of Canadian producers will travel to New York and Baltimore with product samples to be served to a group of potential buyers in each city, thereby promoting the sale of Canadian fish products.

IN BRIEF...

DO YOU KNOW ABOUT CARNETS?

"MERCHANDISE PASSPORTS" COME TO TORONTO

The carnet is a relatively little known but extremely valuable document for Canadian exporters. It is, in effect, a merchandise passport that gets commercial samples and professional equipment through international borders in 39 countries without the usual customs hassle.

In 1972 Canada became a signatory to the "ATA Carnet Convention" ("ATA" stands for "admission temporaire"). The sole issuer in Canada is the Canadian Chamber of Commerce and until recently carnets were only put out by the head office in Montreal. Now, however, the service is extended to the Chamber's Toronto office.

The what/why/when/where-s of Carnet Canada will be featured in the upcoming (February/March) edition of Canada Commerce magazine. Meanwhile, should you wish further information, contact:

The Canadian Chamber of Commerce
Commerce House
1080 Beaver Hall Hill
Montreal, Quebec H2Z 1T2
Tel: (514) 866-4334

or

The Canadian Chamber of Commerce
First Canadian Place
33rd Floor
Toronto, Ont. M5X 1B1
Tel: (416) 868-6415

U.S. CUSTOMS SERVICE -- DALLAS/FORT WORTH AIRPORT

The Dallas/Fort Worth Airport recently became home to the U.S. Customs Service, 55th District. This is the first time since 1966 that an airport was chosen for the service and only the second time the customs office has been situated at a non-water or non-border port.

Previously, all import-export data was siphoned through the Houston Customs Office; now the D/FW Office will be responsible for North Texas and Oklahoma.

Last year D/FW was given Foreign Trade Zone status, and construction is well underway to develop a 250 acre FTZ at the airport. This will mean that a business will be able to import raw materials from all other countries without paying duty until the goods become part of a final product sold in the United States.

The Zone will function as a single, convenient place, free from customs control and before payment of duty, where merchandise may be stored, sold, auctioned, exhibited, broken up, repacked, assembled, distributed, sorted, graded, cleaned, mixed with foreign and domestic merchandise, manipulated or manufactured into a finished product.

Component parts can be declared at the lowest applicable rate of duty, and standard goods, waste and damaged goods can be destroyed or re-exported under U.S. customs provision without payment of duty. When finished, the Zone will have not only direct aircraft access, but rail access from the Cotton Belt Railroad division of Southern Pacific Railroad along with highway access for cars and trucks.

NEW COURSE DEVELOPS INTERNATIONAL MARKETING SKILLS

A new program called International Business started this fall as part of the Marketing Management Technology course at British Columbia Institute of Technology (B.C. I.T.) Burnaby, British Columbia.

The course fills a gap in Canada for men and women to develop much needed skills to market Canadian manufactured products and services in foreign markets.

"In the U.S.A., West Germany and Japan, business graduates with foreign trade training are put to work in the international operations soon after recruitment," said Randy Vandermark, Acting Department Head, Marketing Management Technology. "But in Canada the practice in most business firms is to 'reward' a person who has many years of service on the domestic scene with a job in the international division."

For this reason, he avers, Canadians do not have an enviable reputation for developing new and growing markets abroad.

Sixteen men and women were selected from B.C.I.T.'s first year marketing program. They will undergo training in the many facets of foreign trade in the second and final year of their study at B.C.I.T.

"We hope the business community will soon recognize the merit of employing our graduates in the International Business Option," Mr. Vandermark said. "They have the aptitude to sell, are enthusiastic and many of them are proficient in more than one language."

Those requesting more information are invited to phone either George T. Jacob, Chief Instructor, International Business Option or Randy Vandermark at (604) 434-5734.

STATISTICAL PROFILE OF SMALL BUSINESS

A new publication of the Small Business Secretariat, Industry Trade and Commerce, "Small Business in Canada - A Statistical Profile," reinforces the importance of small business to the Canadian economy.

The study, released in early December by the responsible Minister, The Hon. Ron Huntington, shows that in 1976 the sector with less than \$20 million in annual sales (roughly corresponding to 300 employees or fewer) contributed 52 per cent of total business sales and 66 per cent of business employment. By number, upwards of 96.5 per cent of businesses fall into the less than \$2 million range.

This profile of Canadian business was developed using source data from Statistics Canada.

Copies may be obtained from:

Small Business Secretariat (41)
8th Floor East,
Department of Industry, Trade and
Commerce
235 Queen Street
Ottawa, Ont. K1A 0H5

OPEC DIRECTORY AID TO TRADE

A newly published OPEC Trade Directory could be an invaluable aid to successful marketing.

The hard-cover, large format directory has 679 pages of information on all 13 OPEC member countries -- Algeria, Ecuador, Gabon, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates and Venezuela.

It gives thousands of listings with complete addresses and where possible, telephone numbers. In addition to listing numerous companies, the directory lists institutions such as banks, money brokers, government ministries, development institutions, OPEC Fund investors and state trading agencies. For convenience and easy reference, the listings of companies are broken down by Standard International Classification (SIC) Codes.

In addition to its extensive listings of commercial, industrial and institutional contacts, the OPEC Trade Directory gives background information on all OPEC member countries, including import statistics, travel tips, listings of ports of entry, development programs and products in demand.

The price of the OPEC Trade Directory, including shipment by first class mail, is:

Canada	\$77 Canadian
U.S.A.	67 U.S.A. currency
All other countries	80 U.S.A. currency/ equivalent.

The OPEC Trade Directory may be ordered from Carolangelo International Corporation, P.O. Box 6522, Terminal "A", Toronto, Ont. M5W 1X4.

MULTILATERAL PROJECT OPPORTUNITIES

Looking for new export markets? Tired of finding out about opportunities after the contracts are awarded? Frustrated by lack of time to investigate and prepare proper bids?...

Then the Multilateral Project Opportunities Listing is here to help. It lists the projects being considered for financing by the various multilateral development banks and the United Nations Development Program. While most of these projects are two to three years away in terms of concrete results in the form of sales, the time can be well used to assess the potential, arrange for government assistance, where practicable, and in general put your company in the position to make a serious bid for the business which will be generated.

It is estimated that the various international organizations covered in the listings spend about \$25 billion each year on development projects around the world. Of this amount, Canada contributes about \$375 million: \$105 million to the UN agencies and some \$270 million to the development banks. In terms of return on this investment, Canada is not very competitive. While the rate varies from a high of 68 per cent for UN projects to something under 20 per cent for most of the regional development banks, one should look by way of comparison at Japan -- that country has a return of 249 per cent on its investment in these same organizations.

If any of these projects interest you, contact:

The Office of Overseas Projects
Department of Industry, Trade and
Commerce (33)
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 995-3054

That office will keep you informed of developments in a particular project, and provide assistance in pursuing it. While many firms may feel they are too small to bother, experience has shown that getting in on the ground floor has allowed even very small firms to win substantial orders as sub-suppliers or as part of a consortium bidding on larger portions or even the entire project.

Future issues of Canada Commerce magazine will carry the experiences of some successful firms in this connection.

* For other information sources, see note at the end of listings.

NEW PROJECTS

NEW PROJECTS -- EASTERN AFRICA

Burundi

Local Construction Industry - Promotion of local construction industry.

Financing: World Bank (IDA) \$5.0 M (approx)

Contacts: Implementing organization:
Banque Nationale de Développement
Économique (BNDE)

Status: Project preparation underway

Madagascar

Power Andekeleka - Additional financing for Andekeleka Power (Credit 817-MAG).

Financing: World Bank (IDA) \$10.0 M (approx)

Contacts: Implementing organization:
Government/Jirama

Status: Appraisal report under review.
(Co-financing with Sweden and
OPEC Special Fund probable)

Uganda

Program Credit

Financing: World Bank (IDA) \$50.0 M (approx)

Contacts: Implementing organization:
Ministry of Finance

Status: Appraisal report under preparation

WESTERN AFRICA

Cameroon

Roads V - Construction of a heavy-duty road between Douala and Yaounde; preparation of transport plan. Total estimated cost \$230.0 M.

Financing: World Bank (IBRD) \$50.0 M.

Contacts: Implementing organization:
Ministère de l'Équipement

Status: Project preparation underway
(Co-financing being discussed)

Ivory Coast

Improvement of water supply and sanitation.

Financing: World Bank (IBRD) \$30.0 M.

Contacts: Implementing organization:
Ministère de l'Économie, des
Finances et du Plan

status: Pre-appraisal mission in December,
when feasibility studies should
have been completed

Upper Volta

Highways IV - Four-year phase (FY82-85) of maintenance operations: establishment of public works training school.

Financing: World Bank (IDA) \$40.0 M.

Contacts: Implementing organization:
Ministry of Public Works

Status: Project preparation underway

EAST ASIA AND PACIFIC

Indonesia

Jakarta Transport - Improvement of transport facilities in Jakarta.

Financing: World Bank (IBRD) \$69.0 M.

Contacts: Implementing organization:
Directorate General of Public
Works & Housing (Cipta Karya and
Jakarta City Government)

Status: Project being prepared by Govern-
ment and consultants

Indonesia

Semarang Water Supply - Augmentation of water supply to Semarang City in Central Java based on groundwater resources in Kali Garang and adjacent river basins, including a review of the distribution system.

Financing: Asian Bank (ADB) \$39.0 M. (approx)

Contacts: Directorate General of Housing,
Building, Planning and Urban
Development, Direktorat Jenderal
Cipta Karya, Jl. Pattimura 20,
Kebayoran Baru, Jakarta

Status: Interim report of consultants
financed under Bank technical
assistance in October 1979.
CONSULTING SERVICES: no decision
made whether consultants will be
required

Korea

Technological Development - Development of policies and institutions for advanced industrial technological development.

Financing: World Bank (IBRD) \$50.0 M.

Contacts: Implementing organization: Ministry of Science and Technology (MOST)

Status: Project being prepared by Government and consultants

Lao People's Democratic Republic

Agricultural support Facilities II - Project preparation for a second agricultural support facilities project.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: Ministry of Agriculture, Forest and Irrigation, and Ministry of Commerce, Vientiane

Status: Appraisal mission in field. Board papers under preparation. CONSULTING SERVICES: decision made that consultants will be required

Malaysia

Kemasin-Semerak Integrated Rural Development - Integrated development of the area southwest of Kota Bharu in Kelantan State through the construction of flood mitigation, drainage and irrigation facilities, and farm and access roads

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Drainage and Irrigation Department, Ministry of Agriculture, Jalan Sweetenham, Kuala Lumpur

Status: Feasibility study being prepared by consultants financed under Bank technical assistance. CONSULTING SERVICES: no decision made whether consultants will be required

Malaysia

Rural Water Supply - Master plan and feasibility studies for rural water supply.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing Agency: Public Works Department (Jabatan Kerja Raya), Jalan Tun Ismail, Kuala Lumpur

Status: Fact-finding mission was scheduled for November 1979. CONSULTING SERVICES: decision made that consultants will be required

Malaysia

Vocational Education - Project preparation for establishment of vocational schools and polytechniques, including provision of training equipment for classrooms, workshops, laboratories, and libraries.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: Ministry of Education Federal House, Kuala Lumpur

Status: Fact-finding mission was scheduled for December 1979. CONSULTING SERVICES: decision made that consultants will be required

Maldives

Inter-Island Transport and Telecommunications - Improvement of shipping and port facilities for inter-island passenger and cargo traffic and related communication facilities.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: Ministry of Transport, Male

Status: Consultants for project preparation financed under Bank technical assistance recruited and expected in field in October 1979. CONSULTING SERVICES: no decision made whether consultants will be required

Maldives

Programming and Planning - Provision of experts to assist Government in the identification, programming and planning of suitable development projects in various priority sectors.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: National Planning Agency, Office of the President, Male

Status: Fact-finding mission returned. Various aspects of the project under review. CONSULTING SERVICES: short list of consultants finalized by the Bank.

SOUTH ASIA

Bangladesh

Rubber Development - Rehabilitation of existing rubber estates, establishment of new plantations and nurseries, development of training centres, provision and improvement of product processing and transport facilities, and overall institutional and organizational improvements.

Financing: Asian Bank (ADB) \$8.0 M. (approx)

Contacts: Bangladesh Forest Industries Development Corporation, Al-Helal Bldg., 186 Circular Road, Motijhell C/C, Dacca

Status: Feasibility study prepared under Bank-FAO technical assistance under review. Fact-finding mission was scheduled for October 1979. CONSULTING SERVICES: no decision made whether consultants will be required

Burma

Fuelwood Supply - First phase of ten-year plantation program to supply fuelwood and small timber for domestic use, particularly for rural areas.

Financing: World Bank (IDA) \$20.0 M (approx)

Contacts: Implementing organization: Ministry of Agriculture and Forests

Status: Project being prepared by Government with assistance of FAO/CP

Burma

Fisheries - Investment for fisheries development in the Irrawaddy Delta, which includes a fishing harbor, shore facilities, fishing vessels and a net-making plant.

Financing: World Bank (IDA) \$25.0 M (approx)

Contacts: Implementing organization: Ministry of Agriculture and Forests

Status: Project would be prepared by Government and consultant financed by UNDP

Burma

Mini-Hydropower - Project preparation for installation of mini-hydropower stations at various locations.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: Electric Power Corporation, 197/199 Lower Kenmendini Road, Allone

Status: Various aspects of the project under consideration. CONSULTING SERVICES: decision made that consultants will be required

India

Gas/Oil Development - Support of pipeline and related facilities to transport oil and natural gas.

Financing: World Bank (IDA) \$100.0 M. - \$200.0 M.

Contacts: Implementing organization: Oil & Natural Gas Commission

Status: Project scope is under review

India

National Co-operative Development Corporation II - Program to construct co-operative storage, strengthen the co-operative infrastructure, provide cold storage facilities, and establish pilot project for edible oil extraction.

Financing: World Bank (IDA) \$100.0 M.

Contacts: National Co-operative Development Corporation (NCDC)

Status: Preparation mission in the field

India

Madras Urban Development II - Program to support slum upgrading, related infrastructure and technical assistance for the Madras metropolitan area.

Financing: World Bank (IDA) \$50.0 M.

Contacts: Implementing organization: Government of Tamil, Nadu

Status: Appraisal was scheduled for October 1979

India

ICICI XIII - Program to finance the foreign exchange cost of industrial projects carried out by productive enterprises.

Financing: World Bank (IBRD) \$50.0 M.

Contacts: Implementing organization: Industrial Credit and Investment Corporation of India (ICICI)

Status: Project preparation underway

Nepal

Mini Hydropower - Feasibility study for 10 to 15 small-scale hydropower schemes in mountain areas.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: Electricity Department, Durbar Marga, Tundikhel, Kathmandu

Status: Project reports prepared by Government under review.
CONSULTING SERVICES: decision made that consultants will be required

Pakistan

Chashma Right Bank Irrigation (Supplementary Loan) - Financing cost overrun of construction of irrigation and related civil works in North-West Frontier and Punjab Provinces.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing agency: Water and Power Development Authority (WAPDA), WAPDA House, Shahrah-I-Quaid-I-Azam Lahore

Status: Additional information awaited from WAPDA, fact-finding mission was tentatively scheduled for fourth quarter 1979. CONSULTING SERVICES: previously engaged consultants expected to continue.

Sri Lanka

Mahaweli Area Roads Development - Construction of 360 km of major roads and associated bridges in the area under the Accelerated Mahaweli Program.

Financing: Asian Bank (ADB) To be determined

Contacts: Executing Agency: Mahaweli Development Board, Jawattha Road, Colombo 7

Status: Consultants for project preparation financed under Bank technical assistance recruited. CONSULTING SERVICES: no decision whether consultants will be required

EUROPE, MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA

Turkey

Manufacture of smokeless fuel for use in Ankara.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: Implementing organization: Turkish Coal Board (TKI)

Status: Feasibility study started in October 1979 under Bank engineering loan

Yemen Arab Republic

Technical assistance in pre-investment preparation and review of projects.

Financing: World Bank (IDA) To be determined

Contacts: Implementing organization: Central Planning Organization

Status: Under discussion with Government

LATIN AMERICA AND CARIBBEAN

Bahamas

Education - Quality improvement of education system including broadening of curriculum for vocational training in secondary education, teacher training and supervision and planning.

Financing: World Bank (IBRD) \$7.0 M.

Contacts: Implementing organization: Ministry of Education

Status: Project preparation underway

Bahamas

Urban Development - Improvement in low-income area of Nassau including upgrading of infrastructure and housing, clearing of land titles, employment generation and technical assistance.

Financing: World Bank (IBRD) \$11.0 M.

Contacts: Implementing organization: Ministry of Finance

Status: Project preparation underway

Barbados

Training and assistance to executing agencies involved in program

Financing: Inter-American Bank (BID) \$0.468 M. (SF)

Contacts: To be determined

Status: Plan of operations being prepared

Brazil

Minas Gerais Water Supply III - Water Supply for Belo Horizonte

Financing: World Bank (IBRD) \$100.0 M. (approx)

Contacts: Borrower: Banco Nacional da Habitaçao (BNH)/Companhia de Saneamento de Minas Gerais S.A. (COPASA)

Status: Appraisal was planned for November 1979

Brazil

Northwest Development I - Reconstruction of Cuiaba-Porto Velho Highway.

Financing: World Bank (IBRD) \$100.0 M (approx)

Contacts: Implementing organization:
Departamento Nacional de Estradas
de Rodagem (DNER)

Status: Regional economic mission was planned for October 1979 and will assist with project preparation

Brazil

Northwest Development II - Agricultural development in Mato Grosso and Rondonia.

Financing: World Bank (IBRD) \$80.0 M. (approx)

Contacts: Implementing organization:
Superintendencia de Desenvolvimento
do Centro Oeste (SUDECO)

Status: Regional economic mission was planned for October 1979 and will assist with project preparation

Chile

DFC 1 - Financial assistance to development banks.

Financing: World Bank (IBRD) \$60.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project identification will be undertaken after sector report -- currently underway -- is completed

Chile

Convento Viejo Irrigation - Includes dam and irrigation canal construction as well as rehabilitation of existing infrastructure.

Financing: World Bank (IBRD) \$40.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Project preparation underway

Colombia

Rural Roads - Construction of feeder roads and strengthening of Rural Road Institution.

Financing: World Bank (IBRD) \$40.0 M. (approx)

Contacts: Implementing organization: Fondo Nacional de Caminos Vecinales

Status: Project preparation underway

Costa Rica

Industrial and agro-industrial credit program.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$30.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Application summary completed

Dominican Republic

Hurricane Reconstruction I - Financing of high-priority imports required for reconstruction program.

Financing: World Bank (IBRD) \$25.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Documents being prepared

Dominican Republic

Hurricane Reconstruction II - Reconstruction of about 150 km of heavily damaged roads. Total project cost estimated at \$35.0 M. of which \$25.0 M. in foreign exchange.

Financing: World Bank (IBRD) \$25.0 M.

Contacts: To be determined

Status: Documents being prepared

Dominican Republic

Second stage Santo Domingo potable water (Madrigal dam).

Financing: Inter-American Bank (BID) \$27.0 M. (Bank); \$18.0 M (SF)

Contacts: Corporacion del Acueducto y Alcantarillado de Santo Domingo (CAASD)

Status: Technical expert analyzing alternatives

El Salvador

Agriculture and agro-industrial credit program.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$10.0 M. (Bank)

Contacts: Borrower: Banco de Fomento Agropecuario (BFA)

Status: Project report in preparation

<p>Guyana</p> <p>Feasibility study for a Kaolin development investment program.</p> <p>Financing: Inter-American Bank (BID) \$0.26 M. (NR)</p> <p>Contacts: To be determined</p> <p>Status: Application under consideration</p>	<p>Financing: Inter-American Bank (BID) \$0.05 M. (SF)</p> <p>Contacts: Borrower: Centro de Desarrollo Industrial</p> <p>Status: Under consideration</p>
<p>Haiti</p> <p>Ports I - Improvement of ports of Port-au-Prince and Cap Haitien and construction of coastal shipping ports.</p> <p>Financing: World Bank (IDA) \$10.0 M.</p> <p>Contacts: Implementing organization: National Port Authority (APN)</p> <p>Status: Feasibility studies being prepared by consultants</p>	<p>Mexico</p> <p>Railway IV - Track rehabilitation and modernization of existing lines; construction of new marshalling yards.</p> <p>Financing: World Bank (IBRD) To be determined</p> <p>Contacts: Implementing organization: Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT) and Nacionales de Mexico (NDEM)</p> <p>Status: Project preparation underway</p>
<p>Honduras</p> <p>Choluteca Valley agricultural development program.</p> <p>Financing: Inter-American Bank (BID) \$3.6 M.</p> <p>Contacts: Borrower: Consejo Superior de Planificacion Economica (CONSUPLANE)</p> <p>Status: Project under review</p>	<p>Mexico</p> <p>CONACYT II - Continuation of human resources development program.</p> <p>Financing: Inter-American Bank (BID) \$28.0 M.</p> <p>Contacts: Borrower: Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA)</p> <p>Status: Analysis mission in August 1979</p>
<p>Honduras</p> <p>Feasibility study related to integrated rural development of the central and North-eastern regions.</p> <p>Financing: Inter-American Bank (BID) \$1.0 M.</p> <p>Contacts: Borrower: Consejo Superior de Planificacion Economica (CONSUPLANE)</p> <p>Status: Short-term technical co-operation mission to define projects and stages of program under consideration</p>	<p>Nicaragua</p> <p>Urban Reconstruction - To assist in rebuilding of municipal markets, streets, sidewalks and other public facilities in six cities most affected by war; reconstruction credits to owners of shops and other services and industrial establishments; import of bases and spare parts for Managua public transport system.</p> <p>Financing: World Bank (IBRD) To be determined</p> <p>Contacts: To be determined</p> <p>Status: Documents being prepared</p>
<p>Honduras</p> <p>Program for financing small projects; institutional strengthening and establishment of a line of credit dealing with sub-loans to small craftsmen.</p>	<p>Nicaragua</p> <p>Agricultural and Industrial Rehabilitation - Working capital and investment credits to private and state-owned enterprises in agriculture and industry to help return to pre-war production levels.</p>

Financing: World Bank (IBRD) To be determined
Contacts: To be determined
Status: Documents being prepared

Panama

Livestock credit program.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$10.5 M.

Contacts: Borrower: Republic of Panama;
Executing Agency: Ministerio de
Planificacion y Politica Economica
(MPPE)

Status: Application summary being prepared

Panama

Technical studies for preparation of small
irrigation works.

Financing: Inter-American Bank (BID) \$0.053 M.
(CR)

Contacts: Borrower: Republic of Panama;
Executing Agency: Ministerio de
Planificacion y Politica Economica
(MPPE)

Status: Application summary being prepared

Panama

Preparation of improved seeds program.

Financing: Inter-American Bank (BID)
\$0.061 M. (CR)

Contacts: Borrower: Republic of Panama;
executing agency: Ministerio de
Planificacion y Politica Economica
(MPPE)

Status: Application summary being prepared

Regional

Participation of Latin-American specialists
in the International Conference on Improvement
of Public Management and Performance.

Financing: Inter-American Bank (BID)
\$0.020 M. (SF)

Contacts: Borrower: IDB Program

Status: Summary of application completed
for presentation to Loan Committee

Regional

Latin-American meeting on betterment tax
systems.

Financing: Inter-American Bank (BID)
\$0.042 M. (SF)

Contacts: Borrower: Instituto Nacional de
Desarrollo Municipal, Mexico

Status: Summary of application completed
for presentation to loan committee

Uruguay

Industrial Credit II - Financing of industrial,
agro-industrial, fisheries and tourism projects.

Financing: World Bank (IBRD) To be determined

Contacts: Implementing organization: Banco
Central de Uruguay

Status: Industrial sector review/
identification was planned for
December 1979

APPROVED PROJECTS

Note: The Procurement is the same for all
projects financed by the Asian Develop-
ment Bank. Each supply contract for
equipment or materials costing \$150,000
or more shall be awarded under inter-
national competitive bidding and under
\$150,000 will be on the basis of inter-
national shopping.

ASIA/PACIFIC

Pakistan

Technical Teachers' Training and Polytechnic
Institutes Project.

Project consists of (a) establishment of
National Technical Teachers' Training College
(NTTC) in Islamabad; (b) facilities and equip-
ment of 11 polytechnical institutes and (c)
a new polytechnic institute for women in
Karachi. Total cost is \$31.0 M. Estimated
completion date December 31, 1984.

Financing: Asian Development Bank (ADB)
/\$21.0 M. (special fund); Govern-
ment of the Islamic Republic of
Pakistan

Contacts: Executing and procurement agency:
Ministry of Education, Islamabad,
Pakistan

Status: Loan approved on October 29, 1979.
News Release no. 66/79. Appraisal
Report no. AP-27, October 1979.
Consultants: Consultants will be
engaged to check and review equip-
ment requirements; to supervise the
installation of equipment; and
assist teachers prepare practical
exercises

Laos, People's Dem. Rep.

Casier Sud Pioneer Agricultural Project.

Agricultural development of an area totalling 5,400 ha. through the provision of (a) construction of a flood protection dike (26 km) and a road thereon; (b) construction and rehabilitation of irrigation and drainage facilities including four irrigation pumping stations and one drainage pumping station; (c) construction of farm roads; (d) development of two pilot farms; (e) provision of equipment and vehicles for farming and agricultural extension services; (f) provision of basic agricultural inputs; (g) construction of fish ponds; and (h) consulting services (70 man-months) for implementation of the project. In addition and related to the project, consulting services (24 man-months) and equipment and vehicles to strengthen the overall capacity of the Directorate of Irrigation of the Ministry of Agriculture, Forestry and Irrigation (MAFI) for the development of water resources sector of the country are also provided under a separate technical assistance grant (US \$310,000) from IFAD. Total cost is \$15.57 M. Estimated completion date December 31, 1985.

Financing: Asian Development Bank (ADB) /\$7.0 M. (special fund); IFAD/ UNDP and Government of Laos, People's Democratic Republic

Contacts: Executing Agency: Ministry of Agriculture, Forestry and Irrigation (MAFI), Vientiane and Procurement Agency: Export-Import Corporation, Vientiane

Status: Loan approved on October 29, 1979. News Release no. 65/79. Appraisal Report no. AP-6, October 1979. All civil works under the project will be carried out by the State Construction Agency of the Borrower

Philippines

Bicol River Basin Irrigation Development - (i) Construction of an irrigation system and related facilities on 17,310 ha. land in Camarines Sur Province, including the provision of flood control, water management demonstration and training farms, construction and rehabilitation of farm-to-market roads, rural water supply system and erosion control and soil conservation in the Province of Albay. (ii) Provision of consultant services to assist National Irrigation Administration (NIA), The Ministry of Public Works (MPW) and the Ministry of Natural Resources (MNR) in implementing the respective components of the project. Total cost \$76.7 M. Estimated completion date: 30 June 1985.

Financing: Asian Development Bank (ADB) \$41.0 M. (OC)

Contacts: Executing/Procurement Agency: National Irrigation Administration, NIA Building, National Government Center, EDSA, Quezon City 3004, Metro Manila

Status: Loan approved on October 25, 1979. News Release no. 63/79. Appraisal Report no. AP-41, September 1979. Civil works contract will be awarded on the basis of competitive bidding among pre-qualified local contractors in accordance with procedures satisfactory to the Bank

Singapore, Republic of

Bedok Sewage Treatment Plant Expansion Project - The project involves the expansion of the Bedok Sewage Treatment Plant by doubling its capacity from 58,000 to 116,000 CMD through the expansion of sewage treatment plant, construction of an effluent pump station, and laying an outfall with a diffuser. Total cost \$27.9 M. Estimated completion date: December 1982.

Financing: Asian Development Bank (ADB) \$15.1 M. (OC); Government of Singapore

Contacts: Executing/Procurement Agency: Sewerage Department, Ministry of Environment, Princess House, Alexandra Rd., Singapore. Cable Address: MINENVIRON

Status: Project approved on October 9, 1979. News Release no. 62/79. Appraisal Report no. AP-14, September 1979. Consultants: Consultant services will be required for the completion of detailed designs and construction supervision

Argentina

Yacyreta Hydroelectric - to provide least-cost base-load electric energy to improve navigation on the Parana River, to facilitate future irrigation projects in Argentina and Paraguay, and to develop fishery. The project includes (a) a 70-km earth dam; (b) a power house with 20 units each of 135 MW capacity to be installed between 1986-90 and intake structures for 10 additional units; (c) a navigation lock; (d) fish passage facilities; (e) irrigation intakes and four dikes to prevent flooding; (f) ancillary works, including housing for personnel during and after construction; (g) relocation of infrastructure and resettlement of about 33,000 people; and (h) Argentine power sector studies on transmission systems and small hydroelectric plants. Total cost \$3,781.0 M. Estimated completion date: 1990.

Financing: World Bank (IBRD) \$210.0 M.; (BID) \$210.0 M.; Export credits \$830.0 M.; Loans from foreign commercial banks \$945.0 M. (approx); local funds and cash generation

Contacts: Implementing Organization: Entidad Binacional Yacyreta, Junin 1060, Buenos Aires, Argentina. Telex 122659, Humaita 357, Asuncion, Paraguay, Telex 268-PY

Status: Loan signed on October 18, 1979. News Release no. 80/14. Appraisal Report no. 2342-AR, 21 September 1979. **PROCUREMENT:** All major electro-mechanical equipment such as turbines and generators as well as major construction equipment with a unit price above \$100,000 for the civil works contract to be financed with export credits. All other contracts for goods and services with a value above \$500,000 to be awarded on the basis of local competitive bidding; contracts for relocation and resettlement to be restricted to Argentine and Paraguayan contractors. **CONSULTANTS:** In addition to existing national and international consulting services contracted by the implementing organization, consultants will be hired as needed to advise on accounting, auditing, and other matters, and for carrying out the government.

Colombia

Cerro Matoso Nickel - Construction and operation of an open pit mine, single line ore processing facilities, ancillary on-site facilities, a town-site, a river wharf, an access road, a natural gas pipeline, and airstrip improvements. The project is expected to mine and beneficiate 780,000 dry metric tons (DMT) p.a. of ore, grading about 2.7% nickel, to produce about 20,000 DMT of nickel contained in ferronickel with a grade of 37.5% for export. Total cost \$340.0 M. Estimated completion date: 1985

Financing: World Bank (IBRD) \$80.0 M. (approx); Chase Manhattan Bank \$120.0 M.; U.S. Export-Import Bank \$25.6 M.; Shareholders' equity/ up to \$200.0 M.

Contacts: Implementing organization: Cerro Matoso, S.A., Apartado Aereo 6823, Bogota, D.E., Colombia. Telex: 396-041216-CEMSA-CO

Status: Loan approved on October 18, 1979. News Release no. 80/15. Appraisal Report no. 2149b-CO, 24 September 1979. **PROCUREMENT:** Equipment and materials financed by the Bank loan will be procured through international competitive bidding, except for about 16 equipment packages and other items to be procured through international shopping, also in conformity with Bank guidelines. Local bidders will be given a margin of preference equal to 15% of the c.i.f. price or the duty applicable to non-exempted importers, whichever is less. **CONSULTANTS:** Technical and engineering services have been or will be contracted under the project specifications

Bangladesh

Small Scale Drainage and Flood Control - It will assist in financing permanent structures and improvement of earthworks to complement various earthworks schemes constructed under the Food-For-Work Program. It will include the provision of equipment and vehicles for project implementation as well as consultants to assist the Water Development Board (WDB) in the selection, planning, design, and supervision of sub-projects. Total cost \$35.0 M. Estimated completion date: 1984.

Financing: World Bank (IDA) \$25.0 M.

Contacts: Implementing Organization: Water Development Board (WDB), WAPDA Building, Second Floor, Dacca, Bangladesh.

Status: Credit approved October 18, 1979. News Release no. 80/9. Appraisal Report no. 2507a-BD, 26 September 1979. **PROCUREMENT:** Civil works (\$25.0 M.) for permanent structures will not be suitable for international competitive bidding (ICB) because they comprise small, simple, labor-intensive and scattered works. Equipment, vehicles, and spare parts (\$0.7 M.) will be procured through ICB in accordance with IDA guidelines. A preference limited to 15% of the c.i.f. price or the prevailing customs duty, whichever is lower, will be extended to local manufacturers in the evaluation of bids. **CONSULTANTS:** WDB will employ consultants to assist its Technical Unit, inter alia, in the selection, design, and supervision of construction of subprojects. A total of 352 man-months (178 expatriate and 174 local) of

consultant services will be required to cover the five-year project implementation period. WDB's Technical Unit is currently being assisted by consultants (Northwest Hydraulic Consultants, Ltd., Canada) in the implementation of a similar ongoing CIDA assisted project.

Monthly Summaries, is available for U.S. \$200.00 per annum from either The United Nations, Palais des Nations, CH-1211, Geneva 10, Switzerland or United Nations Development Forum, Liaison Unit, E-1035, The World Bank 1818-H Street, N.W., Washington, D.C. 20433. Companies interested only in the World Bank Monthly Summary can obtain them for U.S. \$60.00 per annum from World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, John Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

* NOTE:

Companies may also wish to subscribe to the U.N. publication "Development Forum: Business Edition" which is published bi-weekly and contains timely tender notices and advance information from all the major multilateral institutions. This journal, including the World Bank and Inter-American Development Bank

Companies interested in the Asian Development Bank Operational Information, since it is not included in Development Forum, may obtain it from Operational Information, Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines for a yearly cost of U.S. \$28.00.

Regional Offices

Industry Trade and Commerce

NEWFOUNDLAND

B.W. (Brian) Holmes
Regional Director General
127 Water Street
P.O. Box 6148
St. John's, NFLD A1C 5X8
Tel: (709) 737-5511

NOVA SCOTIA

C.M. (Max) Forsyth-Smith
Regional Director General
Suite 1124, Duke Tower
5251 Duke Street, Scotia Square
Halifax, N.S. B3J 1N9
Tel: (902) 426-7540

PRINCE EDWARD ISLAND

T.A. (Trevor) Charles
Regional Director General
P.O. Box 2289
Dominion Bldg., 97 Queen St.
Charlottetown, P.E.I., C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211/892-0560

NEW BRUNSWICK

F.D. (Fred) Grimmer
Regional Director General
Suite 642, 440 King St.
Fredericton, N.B. E3B 5H8
Tel: (506) 452-3190

QUEBEC

J.R. (Jacques) Mercier
Regional Director General
P.O. Box 1270, Sta. "B"
Suite 600, 685 Cathcart St.
Montreal, Que. H3B 3K9
Tel: (514) 283-6254

QUEBEC CITY

G.P. (Gilles) Morin
Director
Suite 620, 2 Place Quebec
Quebec, P.Q. G1R 2B5
Tel: (418) 694-4726

ONTARIO

W. (Bill) Jones
Regional Director General
1 First Canadian Place,
Suite 4840
P.O. Box 98
Toronto, Ont. M5X 1B1
Tel: (416) 369-4951

MANITOBA

J.B. (Bruce) Motta
Regional Director General
507 Manulife House
386 Broadway Avenue
Winnipeg, Man. R3C 3R6
Tel: (204) 949-2381

SASKATCHEWAN

Geo. (George) Hazen
Regional Director General
Rm. 980, 2002 Victoria Ave.
Regina, Sask. S4P 0R7
Tel: (306) 569-5020

ALBERTA & N.W.T.

D.H.M. (Doug) Branion
Regional Director General
500 Macdonald Place
9939 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta T5J 2W8
Tel: (403) 425-6330

BRITISH COLUMBIA & YUKON

R.M. (Bob) Dawson
Regional Director General
P.O. Box 49178, Suite 2743
Bentall Centre, Tower "III"
595 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434



Shop Canadian

Magasinons à la canadienne



Les sociétés pourront également souscrire à la publication de l'ONU intitulée "Forum de développement, édition commerciale". Il s'agit d'un bibeodomadate qui renferme, au moment opportun, des appels d'offres et des préavis provenant de toutes les grandes institutions multilatérales. L'abonnement à ce périodique, ainsi qu'au Monthly Operational Summary, de la Banque mondiale, est offert au prix de \$(US) 260 par an. Il faut s'adresser aux Nations Unies, Palais des Nations, CH-1211, Genève 10, Suisse, ou au Forum de développement des Nations Unies, Service de liaison, E-1035, Banque mondiale, 1818-H Street N.W., Washington, D.C. 20433. Les entreprises uniquement intéressées au résumé mensuel de la Banque mondiale peuvent l'obtenir, moyennant \$(US) 60 par année, de la World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, John Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

Les sociétés qui s'intéressent aux renseignements opérationnels de la Banque asiatique de développement, puisqu'ils ne figurent pas dans le Forum sur le développement, peuvent les obtenir de la Operational Information, Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines, à un coût annuel de \$(US) 28.

L'Industrie et Commerce

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

T.A. (Trevor) Charles
Directeur général régional

Cas postale 2289

Edifice Dominion, 97, rue Queen

Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 8C1

Tél. (902) 892-1211/892-0560

VILLE DE QUÉBEC

G.P. (Gilles) Morin

Directeur

Bureau 620 - 2, Place Québec

Québec (Qué.) G1R 2B5

Tél. (418) 694-4726

SASKATCHEWAN

Geo. (George) Hazen

Directeur général régional

Place 980 - 2002, ave. Victoria

Regina (Sask.) S4P 0R7

Tél. (306) 569-5020

Bureaux Régionaux

TERRE-NEUVE

B.M. (Brian) Holmes

Directeur général régional

127, rue Water

Cas postale 6148

St-Jean (T.-N.) A1C 5X8

Tél. (709) 737-5511

NOUVEAU-BRUNSWICK

F.D. (Fred) Grimmer

Directeur général régional

Bureau 642 - 440, rue King

Fredericton (N.-B.) E3B 5H8

Tél. (506) 452-3190

ONTARIO

M. (Bill) Jones

Directeur général régional

1 First Canadian Place

Bureau 4840, Cas postale 98

Toronto (Ont.) M5X 1B1

Tél. (416) 369-4951

ALBERTA et T. du N.-O.

D.H.M. (Doug) Branton

Directeur général régional

500, place Macdonald

9939, avenue Jasper

Edmonton (Alberta) T5J 2W8

Tél. (403) 425-6330

COLOMBIE-BRITANNIQUE ET YUKON

R.M. (Bob) Dawson

Directeur général régional

C.P. 49178, Bureau 2743

Centre Bentall, Tour "III"

595, rue Burrard

Vancouver (C.-B.) V7X 1K8

Tél. (604) 666-1434

MANITOBA

J.B. (Bruce) Motta

Directeur général régional

507 Manitoba House

386, ave. Broadway

Winnipeg (Man.) R3C 3R6

Tél. (204) 949-2381

J.R. (Jacques) Mercier

Directeur général régional

Cas postale 1270, Succ. "B"

Bureau 600, 685, rue Cathcart

Montréal (Qué.) H3B 3K9

Tél. (514) 283-6254

QUÉBEC

C.M. (Max) Forsyth-Smith

Directeur général régional

Bureau 1124, Tour Duke

5251, rue Duke, Scotia Square

Halifax (N.-É.) B3J 1N9

Tél. (902) 426-7540

NOUVELLE-ÉCOSSE

Consultants: le MDB engagera des spécialistes pour aider sa section technique, entre autres, dans le choix, la conception et la surveillance de la construction des sous-projets. Il faudra un total de 352 mois-hommes (178 expatriés et 174 locaux) de services de consultants pendant la période de mise en oeuvre du projet quinquennal. La section technique du MDB est présentement aidée par des consultants (Northwest Hydraulics Consultants, Ltd., Canada) dans la mise en oeuvre d'un projet courant stimulaire aidé par l'ACDI.

travaux de main-d'oeuvre disséminés. L'équipement, les véhicules et les pièces (\$0,7 M.) seront achetés par voie d'appels d'offres internationaux, conformément aux directives de l'IDA. Lors de l'étude des soumissions, les fabricants locaux jouiront d'une marge préférentielle maximale de 15% du prix C.A.F. ou l'équivalent des droits de douane applicables, le moindre des deux montants étant retenu.

sur les systèmes de transport et sur de petites centrales hydroélectriques. Coût total: \$3 781 M. Date d'achèvement prévue: 1990.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$210,0 M. BID/ \$210,0 M.; crédits à l'exportation/ \$830,0 M.; prêts de banques commerciales étrangères / \$945,0 M. (environ); fonds locaux et recettes réalisées

Responsable: Organisme bénéficiaire: Entidad Binacional Yacyreta, Junin 1060, Buenos Aires, Argentina. Tel. 122659, Humaita 357, Asuncion, Paraguay, Tel. 268-PY

Situation: Prêt signé le 18 octobre 1979. Communiqué de presse no 80/14. Rapport d'évaluation no 2342-AR, le 21 septembre 1979

Passation des marchés: tout l'équipement électromécanique essentiel, comme les turbines et les génératrices, ainsi que l'équipement de construction principal dont le prix unitaire dépasse \$100 000 pour le contrat des travaux de génie civil, doivent être financés à l'aide des crédits à l'exportation. Tous les autres contrats pour biens et services dont la valeur excède \$500 000 seront adjugés par voie d'appels d'offres locaux; les contrats de déménagement et de relogement seront limités aux entrepreneurs de l'Argentine et du Paraguay.

Consultants: en plus des services des spécialistes nationaux et internationaux actuels engagés par l'organisme bénéficiaire, d'autres seront engagés, au besoin, pour donner des conseils en matière de comptabilité, de vérification comptable et autres et pour s'occuper de l'administration.

Colombie

Cerro Matoso Nickel - Construction et exploitation d'une mine à ciel ouvert, installations de traitement du minerai à laminoir unique, installations accessoires sur l'emplacement, travaux d'urbanisme, construction d'un quai de rivière, d'une route d'accès, d'un pipeline d'atterrissage. Le projet permettra probablement d'extraire le minerai et de retirer 780 000 tonnes métriques de matières sèches (TMS) p.a. de minerai, d'une teneur d'environ 2,7% de nickel, en vue de produire approximativement 20 000 TMS de nickel contenu dans le ferronickel, d'une teneur de 37,5% pour l'exportation. Coût total: \$340,0 M. Date d'achèvement prévue: 1985.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$80,0 M. (environ); Chase Manhattan Bank /\$120,0 M.; U.S. Export-Import Bank /\$25,6 M.; avoir des actionnaires /jusqu'à concurrence de \$200,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: Cerro Matoso, S.A., Apartado Aéreo 6823, Bogotá, D.E., Colombia. Tel. 396-041216-CEMSA-CO

Situation: Prêt approuvé le 18 octobre 1979. Communiqué de presse no 80/15. Rapport d'évaluation no 2149b-CO, le 24 septembre 1979.

Passation des marchés: L'équipement et les matériaux financés par le prêt bancaire seront obtenus par voie d'appels d'offres internationaux, (sauf en ce qui concerne les 16 groupes d'équipement et autres articles qui proviendront du marché international) et selon les directives de la Banque. Les soumissionnaires locaux jouiront d'une marge préférentielle égale à 15% du prix C.A.F. ou de l'équivalent des droits de douane appliqués aux importateurs non exempts, le moindre des deux montants étant retenu. Consultants: on a passé ou on passera des contrats pour les services techniques et de génie conformément aux devis du projet.

Bangladesh

Projet peu important de drainage et régularisation des crues - Aidera à financer les ouvrages permanents et à améliorer le terrassement pour compléter divers ouvrages construits en vertu du Food-for-Work Program. L'équipement et les véhicules seront fournis pour la mise en oeuvre du projet ainsi que des consultants pour aider le Water Development Board (WDB) dans le choix, la planification, la conception et la surveillance des sous-projets. Coût total: \$35,0 M. Date d'achèvement prévue: 1984.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$25,0 M. Responsable: Organisme bénéficiaire: Water Development Board (WDB), WAPDA Building, Second floor, Dacca, Bangladesh

Situation: Crédit approuvé le 18 octobre 1979. Communiqué de presse no 80/9. Rapport d'évaluation no 2507a-BD, le 26 septembre 1979.

Passation des marchés: Les travaux de génie (\$25,0 M.) pour les ouvrages permanents ne se prêtent pas aux appels d'offres internationaux étant donné qu'ils comportent de simples petits

projet de pompage pour drainage, (c) la construction de routes de terre, (d) l'aménagement de deux fermes pilotes, (e) la fourniture d'équipement et de véhicules pour des services de vulgarisation et des exploitations agricoles, (f) la fourniture des intrants agricoles de base, (g) la construction de bassins de pisciculture et (h) des services de consultants (70 mois-hommes) pour l'exécution du projet. De plus, il sera fourni, dans le cadre du projet mais par voie d'une subvention distincte à l'assistance technique (US \$310 000) de FIDA, des services de consultants (24 mois-hommes), de l'équipement et des véhicules pour améliorer l'ensemble des services de la Direction des services d'irrigation du ministère de l'Agriculture, des Forêts et de l'Irrigation (MAFI), Vientiane; organisme chargé des achats: Société de l'import-export, Vientiane

Financement: Banque asiatique de développement (BAD) \$7,0 M. (fonds spécial); IFAD/PNUD et Gouvernement de la République démocratique populaire du Laos

Responsable: Organisme bénéficiaire: Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de l'Irrigation (MAFI), Vientiane; organisme chargé des achats: Société de l'import-export, Vientiane

Situation: Prêt approuvé le 29 octobre 1979. Communiqué de presse no 65/79. Rapport d'évaluation no AP-6, octobre 1979. Tous les travaux de génie civil pour le projet seront exécutés par l'organisme national de construction de l'empireur

Philippines

Expansion de l'irrigation du bassin de la rivière Bicol - (i) construction d'un réseau d'irrigation et des installations connexes, couvrant une superficie de 17 310 ha dans la province de Camarines Sud. Ce projet comprend notamment: la construction d'un système de régularisation des crues, la création d'une station expérimentale de gestion des eaux, de fermes-écoles, la construction et la restauration de routes de terre donnant accès aux marchés, un système d'adduction d'eau en zone rurale, de la lutte contre l'érosion et la conservation des sols dans la province d'Albay; (ii) Prestation de services de consultants à la National Irrigation Administration (NIA), au ministère des Travaux publics (MPW) et au ministère des Ressources naturelles (MNR) pour l'exécution des parties du projet qui relèvent de leur compétence particulière. Coût total: \$76,7 M. Date d'achèvement prévue: 30 juin 1985.

Financement: Banque asiatique de développement (BAD) \$41,0 M. (RCO)

Responsable: Organisme chargé des achats et de l'exécution: National Irrigation Administration, NIA Building,

Singapour

Projet d'agrandissement de l'usine d'épuration des eaux usées de Badok - Ce projet d'expansion de l'usine de Badok vise à doubler sa capacité de traitement de 58 000 à 116 000 MCJ en agrandissant l'installation d'épuration des eaux usées, en construisant un poste de pompage des effluents et en installant un déversoir muni d'un diffuseur. Coût total: \$27,0 M. Date estimative de parachèvement: décembre 1982.

Financement: Banque asiatique de développement (BASD) \$15,1 M. (OC); Gouvernement de Singapour

Responsable: Organisme d'exécution/d'approuver: Ministère de l'Environnement, Princess House, chemin Alexandra, Singapour. Câble: MINENVIRON

Situation: Projet approuvé le 9 octobre 1979. Communiqué 62/29. Rapport d'évaluation, AP-14, septembre 1979. Experts-consults: On aura besoin des services d'experts-consults pour mener à bien les études détaillées du projet et pour surveiller les travaux de construction

Argentine

Projet hydroélectrique de Yacreta - fournir l'énergie électrique de base, au plus bas prix, pour faciliter les futurs projets d'irrigation en Argentine et au Paraguay et pour développer la pêche. Le projet comprend: (a) un barrage de terre de 70 km; (b) une centrale de 20 groupes d'une capacité de 135 MW à construire entre 1986 et 1990 et des prises d'eau pour 10 groupes supplémentaires; (c) une écluse pour la navigation; (d) des échelles pour le passage des poissons; (e) des prises d'eau pour l'irrigation et quatre digues pour régulariser les crues; (f) des travaux accessoires, notamment des logements pour le personnel pendant et après la période de construction; (g) le déménagement de l'infrastructure ainsi que le relogement d'environ 33 000 personnes; (h) des études du secteur de l'énergie de l'Argentine,

PROJETS APPROUVÉS

Remarque: La passation des marchés se fait selon une même formule pour tous les projets financés par la Banque asiatique de développement. Tout contrat visant la fourniture d'équipement ou de matériaux, de plus de \$150 000, doit être accordé par voie d'appels d'offres internationaux, et selon les méthodes du marché international si ce contrat n'atteint pas \$150 000.

ASIE / PACIFIQUE

Pakistan

Projet de création d'instituts polytechniques et de formation d'enseignants du secteur technique

Le projet comprend: (a) la création du National Technical Teachers' Training College (NTTC) à Islamabad, (b) la fourniture d'installations et d'équipement à 11 instituts polytechniques et (c) la création d'un nouvel institut polytechnique féminin à Karachi. Coût total: \$31,0 M. Date d'achèvement prévue: le 31 décembre 1984.

Financement: Banque asiatique de développement (BAD) \$21,0 M. (fonds spécial); Gouvernement de la République islamique du Pakistan

Responsable: Organisme chargé de l'exécution et des achats: ministère de l'Éducation, Islamabad (Pakistan)

Situation: Prêt approuvé le 29 octobre 1979. Communiqué de presse no 66/79. Rapport d'évaluation no AP-27, octobre 1979.

Consultants: des consultants seront engagés pour vérifier et étudier les besoins en équipement, surveiller l'installation de l'équipement et aider les enseignants à mettre au point des exercices pratiques.

Préparation du programme d'amélioration des semences.

Panama

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$0,061 M. (RC)

Responsable: Emprunteur: République de Panama; Organisme bénéficiaire: Ministère de Planification y Política Economica - MPP

Situation: Résumé de la demande en préparation

Régional

Participation de spécialistes latino-américains à la Conférence internationale sur l'amélioration de la gestion publique et du rendement.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$0,020 M. (FS)

Responsable: Emprunteur: IDB Program

Situation: Résumé de la demande complète pour présentation au Comité des prêts

Régional

Réunion latino-américaine sur l'amélioration des systèmes fiscaux.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$0,042 M. (FS)

Responsable: Emprunteur: Instituto Nacional de Desarrollo Municipal, Mexique

Situation: Résumé de la demande complète pour présentation au Comité des prêts

Uruguay

Crédit industriel II - Financement de pêcheries industrielles et agro-industrielles et projets touristes.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Banco Central de Uruguay

Situation: Étude du secteur industriel/identification prévue pour décembre 1979

Laos (République démocratique populaire)

Projet pilote de mise en valeur de l'agriculture à Casier Sud

Mise en valeur de l'agriculture d'une région d'une superficie de 5400 ha. Ce projet prévoit: (a) la construction d'une digue de 26 km et d'une route sur cette digue; (b) la construction et de drainage, notamment quatre stations de pompage pour irrigation et une station de

Étude de faisabilité économique axée sur le développement rural intégré des régions du Centre et du Nord-Est. La mission de coopération technique à court terme doit définir les projets et les étapes du programme à l'étude.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$1,0 M.

Responsable: Emprunteur: Consejo Superior de Planificación Económica (Consuplane)

Situation: La mission de coopération technique à court terme doit définir les projets et les étapes du programme à l'étude

Programme de financement de petits projets; amélioration institutionnelle et établissement d'une ligne de crédit pour les prêts secondaires aux petits artisans.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$0,05 M. (FS)

Responsable: Emprunteur: Centro de Desarrollo Industrial

Situation: A l'étude

Chemins de fer IV - Remise en état des voies et modernisation des lignes existantes; construction de gares de triage

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) & Nacionales de Mexico (NDEM)

Situation: Préparation du projet en cours

CONACYT II - Suite du programme de développement des ressources humaines.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$28,0 M.

Responsable: Emprunteur: Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA)

Situation: Mission d'analyse, août 1979

Reconstruction urbaine - Aide pour reconstruire les marchés municipaux, les rues, les trottoirs, et autres équipements collectifs endommagés par la guerre; crédits de reconstruction aux propriétaires de magasins et d'autres services et entreprises; importation d'autobus et de pièces détachées pour le réseau de transport public de Managua.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: A déterminer

Situation: Documents en préparation

Aménagements agricoles et industriels - Fonds de roulement et crédits d'investissement aux entreprises privées et publiques agricoles et industrielles afin de retrouver les niveaux de production d'avant guerre.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: A déterminer

Situation: Documents en préparation

Programme de crédit à l'élevage.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$10,5 M.

Responsable: Emprunteur: République de Panama; Organisme bénéficiaire: Ministerio de Planificación y Política Económica - MPE

Situation: Résumé de la demande en préparation

Études techniques pour la préparation de petits travaux d'irrigation.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$0,053 M. (FR)

Responsable: Emprunteur: République de Panama; Organisme bénéficiaire: Ministerio de Planificación y Política Económica (MPE)

Situation: Résumé de la demande à l'étude

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$40,0 M. (approx)
Responsable: A déterminer
Situation: Préparation du projet en cours

Colombie
Routes rurales - Construction de routes de desserte et renforcement de l'institution s'occupant des routes rurales.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$40,0 M. (approx)
Responsable: Organisme bénéficiaire: Fondo Nacional de Caminos Vecinales
Situation: Préparation du projet en cours

Costa Rica
Programme de crédit industriel et agro-industriel.
Financement: Banque inter-américaine (BID) \$30,0 M.
Responsable: A déterminer
Situation: Sommaire de l'application complète

République Dominicaine
Reconstruction I après typhon - Financement d'importations hautement prioritaires nécessaires au programme de reconstruction.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$25,0 M.
Responsable: A déterminer
Situation: Documents en préparation

République Dominicaine
Reconstruction II après typhon - Reconstruction d'environ 150 km de routes fortement endommagées. Coût total du projet estimé à \$35,0 M. dont \$25,0 M. en devises.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$25,0 M.
Responsable: A déterminer
Situation: Documents en préparation
Deuxième étape du programme d'eau potable pour Saint-Domingue (barrage Madrigal). Les experts techniques analysent les solutions de rechange.

Financement: Banque inter-américaine (BID) \$27,0 M. (OC); \$18,0 M. (FS)
Responsable: Organisme bénéficiaire: Corporación del Acueducto y Alcantarillado de Santo Domingo (CAASD)
Situation: Les Experts techniques analysent les solutions de rechange

El Salvador
Programme de crédit agricole et agro-industriel.
Financement: Banque inter-américaine (BID) \$10,0 M. (CO)
Responsable: Emprunteur: Banco de Fomento Agropecuario (BFA)
Situation: Rapport du projet en préparation

Guyane
Étude de faisabilité pour un programme d'investissement en vue de la mise en valeur du Kaolin.
Financement: Banque inter-américaine (BID) \$0,26 M. (NR)
Responsable: A déterminer
Situation: Demande à l'étude

Haiti
Ports I - Amélioration des ports de Port-au-Prince et Cap-Haïtien et construction de ports de cabotage.
Financement: Banque mondiale (IDA) \$10,0 M.
Responsable: Organisme bénéficiaire: Autorité du port national
Situation: Études de faisabilité préparées par consultants

Honduras
Programme de développement agricole de la Vallée Choluteca.
Financement: Banque inter-américaine (BID) \$3,6 M.
Responsable: Emprunteur: Consejo Superior de Planificación Económica (Consuplane)
Situation: Projet à l'étude

Situation: Étude de faisabilité devrait commencer en octobre 1979 dans le cadre d'un prêt d'ingénierie de la Banque

Yémen, Rép. arabe du
Assistance technique portant sur préparation et étude de préinvestissements de projets.
Financement: Banque mondiale (IDA)
Responsable: Organisme bénéficiaire: Organisme de planification centrale
Situation: Discussions en cours avec services officiels

AMÉRIQUE LATINE ET ANTILLES

Bahamas
Éducation - Amélioration de la qualité du système d'éducation; élargissement du programme de formation professionnelle dans l'enseignement secondaire, formation des enseignants, supervision et planification.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$7,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministère de l'Éducation

Situation: Préparation du projet en cours

Bahamas
Aménagement urbain - Amélioration des quartiers pauvres de Nassau comprenant l'amélioration et l'infrastructure et des logements, la vérification des titres fonciers, la vérification d'emplois et une assistance technique.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$11,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministère des Finances

Situation: Préparation du projet en cours

Barbades

Assistance et formation aux organismes bénéficiaires compromis dans le programme.

Financement: Banque Inter-Américaine (BID) \$0,468 M. (FS)

Responsable: À déterminer

Situation: Plan d'opération en préparation

Bésil

Minas Gerais: Adduction d'eau III - Adduction pour Belo Horizonte.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$100,0 M. (approx)

Responsable: Emprunteur: Banco Nacional da Habitação (BNH) / Companhia de Saneamento de Minas Gerais S.A. (COPASA)

Situation: Évaluation prévue pour novembre 1979

Bésil

Aménagement du Nord-Ouest I - Reconstruction de la route Curitiba-Porto Velho.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$100,0 M. (approx)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER)

Situation: Mission économique régionale prévue pour octobre 1979 aidera à la préparation du projet

Bésil

Aménagement du Nord-Ouest II - Développement agricole au Mato Grosso et Rondônia.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$80,0 M. (approx)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Superintendencia de Desenvolvimento do Centro Oeste (SUDECO)

Situation: Mission économique régionale prévue pour octobre 1979 aidera à la préparation du projet.

Chili

Société financière de développement I - Aide aux banques de développement.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$60,0 M.

Responsable: À déterminer

Situation: Identification du projet sera entreprise après achèvement du rapport sectoriel actuellement en cours d'exécution

Chili

Irrigation de Convento Visjo - Comprend la construction d'un barrage et d'un canal d'irrigation et la remise en état d'infrastructure déjà en service.

Inde
Mise en valeur ressources pétrolières et gaz naturel - Financement pipeline et installations annexes pour transport pétrole et gaz naturel.
Financement: Banque mondiale (IDA) \$100,0 - \$200,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: Commission du gaz naturel et d'huile
Situation: Portée du projet à l'étude

Inde
Projet II de la NCDC - Programme visant à construire des entrepôts en coopératives, à renforcer l'infrastructure des coopératives, à mettre en place des entrepôts frigorifiques, à lancer un projet pilote pour l'extraction de l'huile comestible.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$100,0 M.
Responsable: Organisme bénéficiaire: Corporation du développement de la Coopérative nationale.
Situation: Mission de préparation sur place

Inde
Développement urbain II à Madras - Programme visant à financer la rénovation des taudis, l'infrastructure connexe et assistance technique à la zone métropolitaine de Madras.
Financement: Banque mondiale (IDA) \$50,0 M. (approx)
Responsable: Organisme bénéficiaire: gouvernement de Tamil, Nadu
Situation: Évaluation prévue pour octobre 1979

Inde
ICICI XII - Programme visant à financer le coût en devises des projets industriels exécutés par des entreprises productives.
Financement: Banque mondiale (BIRD) \$50,0 M. (approx)
Responsable: Organisme bénéficiaire: Corporation d'investissement et de crédit industriel de l'Inde
Situation: Préparation du projet en cours

Népal
Microcentrales hydroélectriques - Étude de faisabilité pour 10 à 15 projets de micro-centrales hydroélectriques dans les secteurs montagneux.

Financement: Banque asiatique (BASD)

Responsable: Ministère de l'Électricité, Durbār Marga, Tundikhel, Katmandou

Situation: Les rapports du Gouvernement sur le projet sont à l'étude. SERVICES D'EXPERTS-CONSEILS: Il a été décidé que des spécialistes seront requis

Pakistan

Irrigation de la rive droite de la Chashma (prêt supplémentaire) - Financement du surplus du coût de la construction de travaux d'irrigation et de génie civil dans les provinces de la North-West Frontier et du Punjab.

Financement: Banque asiatique (BASD)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Direction de mise en valeur des ressources en eau et en électricité (WAPDA), WAPDA House, Shahrah-I-Quaid-I-Azam, Lahore

Situation: Des renseignements supplémentaires sont attendus de la WAPDA. Mission d'enquête provisoirement prévue pour le quatrième trimestre de 1979

Sri Lanka

Développement des routes de la région de Mahaweli - Construction de 360 km de routes principales et de ponts connexes dans le secteur faisant partie du Programme accéléré de la région de Mahaweli.

Financement: Banque asiatique (BASD)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Conseil du développement, Jawatha Road, Colombo 7

Situation: Des spécialistes ont été recrutés pour la préparation du projet financé par l'Assistance technique de la Banque. SERVICES D'EXPERTS-CONSEILS: Aucune décision n'a encore été prise au sujet du besoin éventuel de services de spécialistes

EUROPE, MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD

Turquie

Production de combustibles brûlant sans fumée pour Ankara.

Financement: Banque mondiale (BIRD)

Responsable: Organisme bénéficiaire: Office du charbon de la Turquie

Situation: Mission d'enquête provisoirement prévue pour décembre 1979. Consultants: Il a été décidé que des spécialistes seront requis

Maldives

Transport et télécommunications entre les îles - Amélioration des installations pour le transport maritime; des installations portuaires pour le transport des passagers et de cargaison entre les îles; et des télécommunications connexes.

Financement: Banque asiatique

Responsable: Organisation bénéficiaire: Ministère du Transport, Male

Situation:

Les spécialistes engagés pour la préparation du projet, financière en vertu de l'Assistance technique de la Banque, ont été recrutés et ils doivent se rendre sur place en octobre 1979. Consultants: Aucune décision n'a encore été prise au sujet du besoin éventuel de services de spécialistes

Maldives

Etablissement du programme et planification - Prestation des services de spécialistes pour aider le gouvernement à déterminer et à planifier des projets de développement appropriés dans diverses régions prioritaires, et à en établir le programme.

Financement: Banque asiatique

Responsable: Organisation bénéficiaire: Agence nationale de planification, Bureau du président, Male

Situation:

Mission d'enquête de retour. Divers aspects du projet à l'étude. Consultants: La Banque a terminé une courte liste de spécialistes requis

ASIE DU SUD

Bangladesh

Développement de l'exploitation du caoutchouc - Remise en état des domaines d'exploitation du caoutchouc, établissement de nouvelles plantations et de pépinières, de centres de formation, fourniture et amélioration d'installations pour le traitement et le transport des produits ainsi que des améliorations institutionnelles et organisationnelles.

Financement: Banque asiatique de développement (BASD) \$8,0 M. (approx)

Responsable: Organisation bénéficiaire: Société de développement des industries forestières, Al-Hetal Bldg, 186 Circular Road, Motijheel C/C, Dacca

Situation:

L'étude de faisabilité préparée en vertu de l'assistance technique de la Banque-FAO fait l'objet d'une analyse. Mission d'enquête prévue pour octobre 1979.

Birmanie

Approvisionnement en bois de feu - Première phase d'un programme décennal de plantation pour l'approvisionnement en bois de feu et bois d'œuvre à usage domestique, notamment dans les zones rurales.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$20,0 M. (approx)

Responsable: Organisation bénéficiaire: ministère de l'Agriculture et Forêts

Situation:

Projet actuellement préparé par le gouvernement avec l'aide du programme de coopération/FAO

Birmanie

Pêche - Investissement dans le développement des pêches dans le delta d'Irrawaddy, comprenant un port de pêche, installations côtières, bateaux de pêche et usine de filets de pêche.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$25,0 M. (approx)

Responsable: Organisation bénéficiaire: ministère de l'Agriculture et Forêts

Situation:

Le projet serait préparé par les services officiels et des consultants financés par le PNUD

Birmanie

Microcentrales hydroélectriques - Préparation d'un projet pour l'installation de microcentrales hydroélectriques à divers endroits.

Financement: Banque asiatique (BASD)

Responsable: Organisation bénéficiaire: Société d'énergie électrique, 197/199 Lower Kemmendini Road, Altona

Situation:

Divers aspects du projet à l'étude. Il a été décidé que des spécialistes seront requis

Indonésie

Situation: Amélioration des moyens de transport à Djakarta.

Financement: Banque mondiale (IBRD) \$69,0 M.

Responsable: Direction générale des travaux publics et de l'habitation. (Gouvernement de l'habitation. Cipta Karya et Jakarta)

Situation: Services officiels et consultants préparent le projet

Indonésie

Responsable: Direction générale des travaux publics et de l'habitation. (Gouvernement de l'habitation. Cipta Karya et Jakarta)

Situation: Services officiels et consultants préparent le projet

Indonésie

Adduction d'eau à Semarang - Augmentation de l'adduction d'eau à la ville de Semarang, au centre de Java, en fonction des ressources en eaux souterraines de Kali Garang et des bassins fluviaux; étude du réseau de distribution.

Financement: Banque asiatique \$39,0 M. (approx)

Responsable: Direction générale de l'habitation, de la construction, de la planification et de l'urbanisme (Direktorat Jendral Cipta Karya). Jl. Patimura 20, Kebayoran Baru, Jakarta

Situation: Rapport provisoire des spécialistes financé en vertu de l'Assistance technique de la Banque prévu pour octobre 1979. Consultants: Aucune décision n'a encore été prise au sujet du besoin éventuel de services de spécialistes

Corée

Développement de la technologie avancée dans l'industrie - Élaboration de la politique et création d'institutions.

Financement: Banque mondiale (IBRD) \$50,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministère des Sciences et Technologie (MOST)

Situation: Services officiels et consultants préparent le projet

Laos (Rép. Dém. Populaire)

Projet d'aide pour les installations agricoles II - Préparation du deuxième projet d'aide pour les installations agricoles.

Financement: Banque asiatique

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministère de l'Agriculture, des forêts et de l'Irrigation, et ministère du Commerce, Vientiane

Situation: Mission d'évaluation sur place. Documents du Conseil en préparation. Consultants: Il a été décidé que des spécialistes seront requis.

Malaisie

Développement rural intégré de Kemasin-Semarak - Développement intégré du secteur sud-ouest de Kota Bharu, État de Kelantan, grâce à la construction d'installations de lutte contre les inondations, de drainage et d'irrigation, y compris la construction de chemins de terre et de routes d'accès.

Financement: Banque asiatique

Responsable: Direction du drainage et de l'Irrigation, ministère de l'Agriculture, Jalan Sweettenham, Kuala Lumpur

Situation: Les spécialistes préparent l'étude de faisabilité, financée par l'Assistance technique de la Banque. Consultants: Aucune décision n'a encore été prise au sujet du besoin éventuel de services de spécialistes

Malaisie

Adduction d'eau dans les régions rurales - Plan directeur et études de faisabilité pour l'adduction d'eau dans les régions rurales.

Financement: Banque asiatique

Responsable: Organisme bénéficiaire: Direction des travaux publics (Jabatan Kerja Raya), Jalan Tun Ismail, Kuala Lumpur

Situation: Mission d'enquête provisoirement prévue pour novembre 1979. Consultants: Il a été décidé que des spécialistes seront requis

Malaisie

Formation professionnelle - Préparation d'un projet pour la création d'écoles professionnelles et polytechniques, notamment la fourniture de matériel didactique pour les salles de cours, les ateliers, les laboratoires et les bibliothèques.

Financement: Banque asiatique

Responsable: Organisme bénéficiaire: Ministère de l'Éducation, Federal House, Kuala Lumpur

pement régionales, on devrait, en guise de comparaison, se tourner vers le Japon: ce pays a un taux de rendement de 24% de sa mise de fonds dans ces mêmes organisations.

Si ces projets vous intéressent, communi-quez avec:

La Direction générale des projets

d'outre-mer

Ministère de l'Industrie et du Commerce

235, rue Queen

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

Tél. (613) 995-3054

Ce bureau vous tiendra au courant des développements sur tout projet particulier et vous aidera à l'entreprendre. Si bien des firmes peuvent s'estimer trop petites pour y songer, l'expérience démontre que de très petites firmes ont pu, en commençant au bas de l'échelle, se voir attribuer d'importants contrats comme fournisseurs secondaires ou obtenir, au sein d'un consortium, de plus grandes tranches d'un projet, sinon le projet tout entier.

Les prochains numéros de la revue Commerce Canada relateront les expériences de certaines firmes à cet égard.

* Pour d'autres sources de renseignements, voir la note à la fin de la liste.

NOUVEAUX PROJETS

AFRIQUE DE L'EST

Burundi

Industrie nationale du bâtiment et des travaux publics - Promotion de l'industrie nationale du bâtiment et des travaux publics.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$5,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: Banque nationale de développement écono- mique (BNDE).

Situation: Projet en préparation

Madagascar

Electricité Andekeleka - Financement supplé- mentaire pour projet électricité Andekeleka. (Crédit 817-MAG).

Financement: Banque mondiale (IDA) \$10,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: gouver- nement/Dirama

Situation: Rapport d'évaluation à l'examen. Cofinancement avec la Suède et Fonds spécial OPEP probable

Côte d'Ivoire

Amélioration de l'alimentation en eau et de l'assainissement dans les centres urbains.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$30,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministè- re de l'Economie, des finances et du plan

Situation: Mission de préévaluation prévue pour décembre 1979, quand les études de faisabilité seront achevées

Haute Volta

Routes IV - Opérations d'entretien sur quatre ans (exercices 82-85); création école de for- mation travaux publics.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$40,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministère des Travaux publics

Situation: Préparation en cours

AFRIQUE DE L'OUEST

Cameroon

Route V - Construction d'une route renforcée entre Douala et Yaoundé; élaboration d'un plan de transport. Coût total estimé à \$230,0 M.

Financement: Banque mondiale (BIRD) \$50,0 M.

Responsable: Organisme bénéficiaire: ministè- re de l'Équipement

Situation: Projet en préparation. (Cofinan- cement à l'étude)

Ouganda

Credit - programme.

Financement: Banque mondiale (IDA) \$50,0 M.

(approx)

Responsable: Organisme bénéficiaire: minis- tère des finances

Situation: Rapport d'évaluation en prépara- tion

C'est pourquoi, affirme-t-il, les Canadiens ne possèdent pas une réputation très enviable en matière de développement et d'expansion des marchés extérieurs.

Seize hommes et femmes ont été choisis à l'issue de la première année du programme de marketing au BCIT. Au cours de leur deuxième et dernière année d'études au BCIT, ils effectueront un stage de formation dans les nombreux domaines que compte le commerce extérieur.

"Nous espérons que le monde des affaires reconnaîtra bientôt l'avantage d'employer nos diplômés en affaires internationales", déclare M. Vandermark. "Ils ont les aptitudes requises en matière de vente, ils sont enthousiastes et un grand nombre d'entre eux connaissent plus d'une langue."

Pour de plus amples renseignements, prière de téléphoner à M. George T. Jacob, instructeur en chef, Affaires internationales, ou à M. Randy Vandermark, à (604) 434-5734.

PROFIL STATISTIQUE DE LA PETITE ENTREPRISE

Une nouvelle publication du Secrétariat à la petite entreprise, ministère de l'Industrie et du Commerce, intitulée "La petite entreprise au Canada - Profil statistique" met l'accent sur l'importance de la petite entreprise dans l'économie canadienne.

Cette étude, publiée au début de décembre par le ministre responsable, l'honorable Ron Huntington, démontre qu'en 1976, le secteur des entreprises ayant moins de \$20 millions de ventes annuelles (correspondant en gros à 300 employés ou moins) a réalisé 52% de l'ensemble des ventes et a fourni 66% des emplois dans les entreprises. En terme numérique, plus de 96,5% des entreprises tombent dans la catégorie des moins de \$2 millions.

Ce profil des entreprises canadiennes a été établi à partir des données de Statistique Canada.

On peut en obtenir des exemplaires à l'adresse suivante:

Secrétariat de la petite entreprise (41)
8^e étage Est
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

RÉPERTOIRE COMMERCIAL DE L'OPÉP

Un répertoire commercial de l'OPÉP paru récemment pourrait s'avérer un outil précieux dans le domaine de la commercialisation.

Le répertoire grand format, avec couverture cartonnée, comprend 679 pages de renseignements sur les 13 pays membres de l'OPÉP, soit l'Algérie, l'Équateur, le Gabon, l'Indonésie, l'Iran, le Koweït, la Libye, le Nigeria, le Qatar, l'Arabie Saoudite, les Émirats arabes unis et le Venezuela.

Canada	\$ (CAN) 77
États-Unis	\$ (US) 67
Autres pays	\$ (US) 80 ou l'équivalent

On peut commander le Répertoire commercial de l'OPÉP à l'adresse suivante: Caron International Corporation, P.O. Box 6522, Terminal "A", Toronto (Ontario) M5W 1X4

POSSIBILITÉS DE PROJETS MULTI- LATÉRAUX

Vous recherchez de nouveaux marchés d'exportation? Vous êtes fatigués de ne découvrir des débouchés qu'après l'adjudication des contrats? Vous êtes frustrés parce que vous n'avez pas le temps d'étudier les appels d'offres et de bien préparer vos soumissions?...

Alors, la liste des possibilités de projets multilatéraux peut vous aider. Elle énumère les projets faisant l'objet de financement par les diverses banques de développement multilatéral et le programme de développement des Nations Unies. La plupart de ces projets ne produiront pas de résultats concrets en termes de chiffre d'affaires avant deux ou trois ans; les sociétés peuvent profiter de ce surcroît pour évaluer leurs chances, demander une aide gouvernementale, le cas échéant, et, en règle générale, se préparer sérieusement à présenter une soumission en temps opportun.

On estime que les diverses organisations internationales figurant sur la liste consacrent environ \$25 milliards chaque année à des projets de développement dans le monde entier. De ce montant, le Canada contribue environ \$375 millions; \$105 millions vont aux organismes de l'ONU et quelque \$270 millions aux banques de développement. En termes de rentabilité, le Canada n'est pas très concurrentiel. Si le taux varie d'un sommet de 68% pour les projets de l'ONU à moins de 20% du capital investi pour la plupart des banques de développement.

Promotion des produits
du poisson
New York et Baltimore
Mars 1980

EN PEU DE MOTS. . .

CONNAISSEZ-VOUS LE CARNET?

LE "PASSEPORT POUR MARCHANDISES" ARRIVE A
TORONTO

Le carnet est un document peu connu mais très précieux; il est destiné aux exportateurs. En effet, il s'agit d'un passeport pour marchandises qui permet aux échantillons et au matériel professionnel de pénétrer dans 39 pays sans passer par la fastidieuse filière des douanes.

En 1972, le Canada signait la Convention sur les carnets ATA (admission-temporaire-admission). Le seul organisme émetteur au Canada est la Chambre de commerce du Canada et, jusqu'à ces derniers temps, les carnets n'étaient que du Bureau central à Montréal. Maintenant, le Bureau de la Chambre de commerce à Toronto est, lui aussi, autorisé à délivrer les carnets.

Toutes les questions relatives à Carnet Canada seront traitées dans Commerce Canada de février-mars. Dans l'interval, vous pourrez obtenir des précisions en communiquant avec:

La Chambre de commerce du Canada
Maison du Commerce
1080, Côte du Beaver Hall
Montréal (Québec) H2Z 1T2

ou

The Canadian Chamber of Commerce
First Canadian Place
33rd Floor
Toronto (Ont.) M5X 1B1
Tél. (416) 868-6415

SERVICE DES DOUANES AMÉRICAINES -- AÉROPORT DE
DALLAS-FORT WORTH

L'Aéroport de Dallas-Fort Worth abrite depuis peu le Service des douanes américaines du 55e district. C'est la première fois depuis 1966 qu'un aéroport est choisi comme centre pour ce service et c'est seulement la deuxième fois que le Bureau des douanes est situé loin des ports maritimes ou de la frontière.

Après, toutes les données sur les importations et les exportations passaient par le Bureau des douanes de Houston; dorénavant, le Bureau de D-FW sera responsable pour le nord du Texas et l'Oklahoma.

Bulletin de nouvelles Vol. 2/
No. 6/Janvier, 1980 Commerce Canada

Un groupe de producteurs canadiens se rendra à New York et à Baltimore pour distribuer des échantillons de produits canadiens à un groupe d'acheteurs éventuels dans chaque ville afin de promouvoir la vente des produits canadiens du poisson.

L'an dernier, D-FW a reçu le statut de Zone commerciale étrangère, et les travaux de construction d'une ZCE de 250 acres à l'aéroport sont en bonne voie. Cela signifie que les entreprises seront en mesure d'importer des matières premières de tous les autres pays, en franchise tant que les marchandises n'entrent pas dans un produit final vendu aux Etats-Unis.

Cette Zone fonctionnera de façon autonome, offrant un lieu commode, libre de tout contrôle douanier, c'est-à-dire avant le versement des droits de douane, où la marchandise peut être entreposée, vendue, mise aux enchères, exposée, réparée, réemballée, assemblée, distribuée, triée, classée, nettoyée, mélangée avec d'autres produits étrangers ou locaux, manipulée ou manufacturée avec d'autres produits finis.

Les composantes peuvent être déclarées au taux de douane le plus bas, et les produits inférieurs à la norme, les déchets et les produits endommagés peuvent être détruits ou réexportés en vertu des dispositions des douanes américaines, sans versement d'aucun frais de douane. Lorsqu'elle sera terminée, la Zone offrira non seulement un accès direct aux avions, mais également aux trains de la Division Cotton Belt Railroad, du Southern Pacific Railroad, de même qu'aux automobiles et aux camions par l'autoroute.

NOUVEAU COURS DE PERFECTIONNEMENT EN MARKETING
INTERNATIONAL

Un nouveau programme, intitulé "Affaires internationales", a débuté à l'automne dans le cadre du cours de technique de gestion en marketing à l'Institut technique de la Colombie-Britannique (BCIT), à Burnaby (Colombie-Britannique).

Ce cours vient pallier à une lacune au Canada, et il permettra aux hommes et aux femmes d'acquérir des connaissances essentielles pour vendre les produits manufacturés et les services canadiens sur les marchés extérieurs.

"Aux Etats-Unis, en Allemagne de l'Ouest et au Japon, les diplômés possédant une formation en commerce extérieur sont affectés à des emplois reliés au commerce international peu après leur recrutement", déclare M. Randy Vandermark, chef intermédiaire du département des techniques de gestion en marketing. "Mais au Canada, dans la plupart des entreprises commerciales, il est courant de recruter une personne possédant plusieurs années de service dans le commerce intérieur, en l'affectant à un poste au sein de la division internationale."

MISSIONS

FIME 80, Exposition de machines pour l'exploitation forestière Myteford, Victoria, Australie Du 15 au 17 avril 1980

FIME 80 est la troisième exposition quinquennale du genre à se tenir en Australie. FIME 80 vise d'abord à aider les fabricants de machines pour l'abatage du bois, pour les scieries et pour l'exploitation forestière, à présenter de nouvelles machines et de nouveaux systèmes. Le Ministère présentera un stand canadien dans le but de promouvoir la compétence et les produits canadiens.

Mission sur les produits laitiers, aux Antilles et en Amérique du Sud Janvier-février 1980

Sept représentants de l'industrie, parrainés par le Ministère, visiteront la Jamaïque, Trinidad, Porto Rico, le Guatemala, la Colombie, le Venezuela et le Pérou. Cette mission rencontrera principalement des représentants des organismes gouvernementaux, des importateurs de poudre de lait, de lait évaporé, d'aliments pour bébé et de produits fromagers.

Mission sur la construction de maisons en rangée, venant du Japon Mars 1980

Quinze fonctionnaires japonais feront une tournée au Canada dans le but de mieux s'informer des normes et des méthodes canadiennes en matière de techniques de construction en bois résineux.

Colloques sur les techniques relatives au pétrole et au gaz Australie 12 mars 1980

Dix hommes d'affaires canadiens dirigeront des missions à Melbourne et à Perth dans le but de mieux faire connaître aux Australiens la compétence du Canada en tant que fournisseur de services d'experts-consultants et de matériel pour l'industrie du pétrole et du gaz.

Mission sur le poisson et les produits du poisson Hong Kong et Singapour Du 3 au 13 mars 1980

Des cadres (8 à 10) d'entreprises de marketing canadiennes se rendront à Hong Kong et à Singapour afin de rencontrer des importateurs et des représentants du gouvernement en vue de promouvoir la vente des produits canadiens, plus spécialement le calmar, sur ce marché.

Mission sur le porc traité Japon Mars 1980

Un groupe formé de 12 membres se rendra à Tokyo et à Osaka à fin d'assurer la promotion sur le marché japonais du porc traité canadien.

Colloque technique (graine de colza) République populaire de Chine Du 15 au 29 mars 1980

Un petit groupe de spécialistes canadiens présenteront des colloques techniques en Chine afin de faire valoir la qualité de la "Canola" parmi les autres variétés de graine de colza.

Mission sur les pièces d'automobile Argentine Du 3 au 13 mars 1980

Un groupe de huit hommes d'affaires canadiens se rendra en Argentine dans le but d'effectuer une étude exhaustive du marché et des postes de distribution de pièces d'automobile.

Exposition solo de fourrures
canadiennes
New York
Du 15 au 19 mars 1980

ASIA 80 - Exposition de
l'Automobile
Service Industry Association
Chicago, Illinois

Parrainé conjointement par l'industrie
des services automobiles et les
associations de fabricants de moteurs
et matériel connexe, c'est le plus
important événement aux Etats-Unis
s'adressant aux moyens de distribu-
tion traditionnels. Environ 30 000
acheteurs professionnels du monde
entier participeront à cette exposi-
tion et dix fabricants canadiens
devraient représenter le ministère
de l'I et C.

Avec plus de cinquante ans d'existence
la foire commerciale de Milan est
devenue un important centre commercial
pour les hommes d'affaires de tous
les pays.

TRANSPORT-EXPO 80
Salon international des techni-
ques de pointe et de l'innova-
tion dans les transports
de surface
Paris, France
(Stand d'information)
Du 15 au 19 avril 1980

TRANSPORT-EXPO est un événement
entièrement consacré aux moyens modernes
de transport de surface, pour voyageurs
et marchands. Cette foire permet
d'exposer les équipements techniques
et les systèmes de transport déjà en
service, et ceux dont la mise au
point et la construction sont en cours
ou à l'étude.

International Treffpunkt
Foire de Hanovre 80
Hanovre, Allemagne de l'Ouest
(Stand d'information)
Du 16 au 24 avril 1980

La Foire de Hanovre qui compte 4900
exposants et attire 500 000 visiteurs
est la plus prestigieuse de l'Allemagne
de l'Ouest. Les 40 pays qui y partici-
pent lui confèrent un caractère
international.

Exposition "Royal Easter"
Sydney, Australie
(Stand d'information)
Du 28 mars au 8 avril 1980

L'exposition "Royal Easter" de Sydney
(Australie), est organisée et présentée
par la Société royale d'agriculture
de la Nouvelle-Galles du Sud et son
importance est reconnue à l'échelle
nationale et internationale. Le
Ministère y participera en présentant
un stand d'information sur les produits
canadiens en matière de génétique animale.

Marché d'automne du vêtement
pour dames et enfants
Chicago, Illinois, E.-U.
Du 12 au 16 avril 1980

Le Marché d'automne du vêtement pour
dames et enfants constitue l'une
des cinq expositions de ce genre
présentées tous les ans au Chicago
Apparel Centre. Le Centre est le lieu
de présentation de la mode la plus
moderne au monde. Il s'étend sur une
superficie de 2,2 millions de pieds
carrés et 40 expositions commerciales
par année y sont présentées. L'événement
d'avril 1980 se tiendra au Tempo 8,
située au huitième étage.

SIAL 80 - Salon international
de l'Agriculture
Paris, France
Du 2 au 9 mars 1980

SIMA 80 - Salon international
de la machine agricole
Paris, France
Du 2 au 9 mars 1980

Le 5^e Salon international
d'Océanologie
Brighton, Angleterre
Du 3 au 7 mars 1980

Foire internationale de Leipzig
Leipzig, Allemagne de l'Est
Du 9 au 16 mars 1980

PAKEX 80 - Salon international
de l'emballage et du conditionnement
Birmingham, Angleterre
Du 17 au 21 mars 1980

GDS - Salon européen de la chaussure
Düsseldorf, Allemagne de l'Ouest
Du 24 au 26 mars 1980

Foire internationale du
jouet et des articles
de sport
Sydney, Australie
Du 9 au 12 mars 1980

Stand canadien d'information sur
les produits agricoles et alimentaires
des visiteurs de 80 pays.
Canada a cet événement qui attirera
machines agricoles représentera le
de douze fabricants canadiens de
nerie agricole en Europe. Un groupe
la plus grande exposition de machi-
Tenue parallèlement à SIAL, c'est

Organisée par le British Oceanology
Development Council, l'exposition
de Brighton attire plus de 200
exposants du monde entier qui présen-
tent tous les aspects de la technolo-
gie et tout l'équipement moderne en
matière d'exploitation en mer. A
l'occasion de cette exposition, la
Society for Underwater Technology
réunit des scientifiques, des techno-
logues, des fabricants et des repré-
sentants gouvernementaux impliqué
dans l'exploitation rationnelle,
écologique et scientifique des produits
de la mer et de ses ressources sous-
marines. Dix entreprises canadiennes
devraient représenter le Canada à
l'exposition de Brighton.

Le Canada aura un centre d'information
à cette grande foire internationale
considérée comme l'une des plus
importantes au monde. La foire occupe
deux complexes d'exposition comprenant
66 salles où seront exposés des pro-
duits industriels et de consommation.

PAKEX constitue, pour 1980, le salon
de l'industrie de l'emballage et du
conditionnement, le plus considérable
en Europe. Pour la première fois
cette année, le Canada y présentera
une exposition de fabricants d'équipe-
ment d'emballage.

Deux fois l'an, au printemps et à
l'automne, cet événement attire des
fabricants de chaussures du monde
entier. Plus de 50 000 acheteurs
venant de 30 pays y participent.
Pour la première fois en mars dernier,
le ministère y a parrainé une exposi-
tion et il y participera pour la
deuxième fois en mars 1980.

La Foire internationale de Sydney
est l'endroit idéal pour la pro-
motion des jouets et des articles
de sport, tant pour le marché
d'Australie que pour celui de
Nouvelle-Zélande. Le Ministère
participera pour la deuxième fois
à cette foire.

Si vous désirez obtenir certains titres de la date à l'audio-visuel ou des exemplaires de la date à l'audio-visuel, veuillez vous adresser à Mme C. Davidson, Distribution de l'audio-visuel (98/2), à l'adresse susmentionnée du Ministère à Ottawa.

PROGRAMME DES PROJETS DE PROMOTION

FOIRES

Voici une liste à jour des foires, missions commerciales et des projets de visites qui seront parrainés au cours des trois prochains mois. Une liste à jour sera dorénavant publiée régulièrement dans le Bulletin.

FOIRES COMMERCIALES

ISPO 80 - 11^e Salon international des articles de sport
Munich, Allemagne de l'Ouest
Du 21 au 24 février 1980

Il s'agit de la foire internationale la plus populaire dans le domaine des articles de sports d'hiver et le Ministère y organise une exposition à l'intention de quelque 35 sociétés. Ce salon offre une présentation unique des techniques modernes, de la mode, des goûts et des tendances et attire plus de 24 000 représentants de commerce. Les produits de 1000 exposants, en provenance de quelque 30 pays y sont présentés.

Semaine internationale de la mode masculine
Cologne, Allemagne de l'Ouest
Du 22 au 24 février 1980

Le Ministère prévoit tenir un stand national présentant les produits des firmes canadiennes désireuses de vendre des vêtements pour hommes et pour garçons en Allemagne de l'Ouest et dans d'autres pays européens. La foire se tient deux fois l'an, en août et en février-mars, pour la présentation des collections de printemps-été et d'automne-hiver, respectivement.

Foire solo des vêtements de fourrure
Centre commercial canadien
Salon mondial de l'importation (MIPRO)
Tokyo, Japon
Du 5 au 9 février 1980

L'Organisation de la promotion des importations de produits manufacturés (MIPRO) a été créée par les entreprises japonaises en février 1978 en vue de faire connaître aux consommateurs japonais des biens manufacturés à l'étranger. Depuis lors, le Ministère tient un petit centre d'expositions à ce Salon et y organise toute une variété d'expositions au cours de l'année.

Foire Solo de la bijouterie canadienne
Centre commercial canadien
Salon mondial de l'importation MIPRO
Tokyo, Japon
Du 26 février au 1^{er} mars 1980

Promotion en magasin et réunion sur les ventes de produits alimentaires
Cleveland, États-Unis
Février-mars 1980

La réunion sur les ventes se tiendra 4 à 6 semaines avant une promotion en magasin des produits alimentaires canadiens dans les magasins Pick N' Pay, Fisher Fazio et Heinen.

Quiconque désire en savoir davantage
au sujet du programme de la compagnie des
jeunes travailleurs (Projet pour les gens
d'affaires) peut s'adresser à :

Peter Buckminster
Secrétaire de la petite entreprise
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 993-5723

LES PROGRAMMES AUDIO-VISUELS COMME OUTILS DE VENTE COMMENT L'I ET C PEUT-IL VOUS AIDER?

Avec son "réseau visuel mondial" de distribu-
tion. Le "réseau" actuel se compose des 10
bureaux régionaux du ministère répartis sur
tout le territoire canadien et de bon nombre
des 90 délégations commerciales disséminées
partout dans le monde. Quel matériel pourrez-
vous y trouver? Eh bien! Il y a d'abord les
programmes des secteurs industriels, plus l'une
des plus imposantes bibliothèques filmothèques
industrielles au Canada, située à l'administra-
tion centrale de l'I et C à Ottawa. Il y a le
propre matériel son-dispositifs, films, vidéo
ou films fixes de votre société - ou encore le
projet dont vous rêvez mais au sujet duquel
vous vous demandez s'il en vaut vraiment la
peine!

Vous pouvez vous procurer gratuitement
sur demande un catalogue mis à jour qui donne
la liste des présentations audio-visuelles
montées par la section de production de l'I et
C, ou par des agences extérieures. Vous trou-
verez des titres comme: "Aperçu de l'indus-
trie canadienne de l'électronique"; "Les indus-
tries maritimes"; "Aéroport: incendie, écrase-
ment, sauvetage", et beaucoup d'autres. Ce
catalogue pourrait être augmenté et comprendre
les productions audio-visuelles de votre société,
de votre association ou de votre organisme.

Où, si vous en êtes au stade des projets,
la section de l'audio-visuel de l'I et C pour-
rait vous aider de ses conseils, peut-être
même en vous prêtant des dispositifs, en
tout cas certainement en discutant avec vous
de distribution et de promotion. Quoi qu'il
en soit, si le but est d'accroître la vente
de biens et services canadiens au pays ou à
l'étranger, la présentation audio-visuelle
est un outil de vente qui a fait ses preuves
et le "réseau" peut vous aider à trouver
votre public. Pourquoi ne pas y avoir recours?
Pour de plus amples renseignements sur
les différents aspects du "réseau visuel
mondial", communiquez avec :

Jim York
Gestionnaire, production audio-
visuelle(98)
Ministère de l'Industrie et du
Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. (613) 996-8381

"Le programme en vaut la peine et nous a
énormément aidés. Notre association n'avait
pas l'argent nécessaire pour embaucher quel-
qu'un de ce calibre et possédant ces qualifica-
tions. La subvention gouvernementale nous a
permis de le faire", de dire Genevieve Morgan,
adjointe à l'administration.

La personne à laquelle notre interlocu-
trice fait allusion est M. David Arenburg.
Celui-ci travaille pour ACMPA tout en étant
chef de projets dans la région d'Ottawa.
Embauché à l'origine comme chercheur,
M. Arenburg s'est vite vu confier de nombreuses
tâches d'organisation, d'administration et de
rédaction interne. On lui a offert un poste
permanent à la fin de son stage.

ASSOCIATION DES INGÉNIEURS-CONSEILS DU CANADA (AECC)

Voici ce que dit M. H.R. Pineault, directeur
administratif: "Le programme a été très utile;
notre mince budget ne nous aurait pas permis
d'engager quelqu'un de la trempe de Derek
(Holloway). Il fait de tout: recherche, pré-
paration de mémoires, contribution au bulletin
d'information, projets de présentations au
gouvernement et bourrage d'enveloppes. Sa
présence nous a permis de mieux servir nos
membres, ainsi que d'améliorer nos presenta-
tions et nos réunions".

M. Derek Holloway, diplômé de 1979 en
droit et en sciences politiques de l'Univer-
sité Carleton, croit que le programme "atténue
le chômage" et lui a donné la chance de con-
naître les facettes des travaux d'associations
et les nombreux aspects de leur gestion. Le
plan quinquennal de l'AECC prévoit, entre
autres, l'embauche d'un surnuméraire l'an
prochain et il y a de bonnes chances que cette
personne soit M. Holloway.

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DE MACHINES ET D'EQUIPEMENTS DU CANADA (AMMEC)

M. J.R. Romanow, président de l'AMMEC, déclare
que le programme est un bon investissement
pour le gouvernement et est l'un des rares du
genre qui produise des emplois permanents.
Il ne s'agit pas d'emplois sans lendemain car
ils permettent aux jeunes de s'établir sur le
marché du travail.

"Nous avons un petit budget rigide et
n'aurions pas pu engager quelqu'un de bien
instruit, n'edt été l'aide financière de ce
programme. Donna Austin, diplômée de 1979
de McMaster, remplit des fonctions essentielle-
les qui n'auraient pas été accomplies autrement.
Donna se familiarise actuellement avec toutes
les facettes de l'association et reçoit une
formation en vue d'occuper un poste à plein
temps quand son stage prendra fin en mars",

CLINIQUE DE GESTION QUE SAVEZ-VOUS SUR LA FAÇON DE LANCER VOTRE PROPRE ENTREPRISE?

La meilleure façon de découvrir ce que vous connaissez (ou ne connaissez pas), c'est de participer à la "clinique de gestion" qu'offre la Banque fédérale de développement (BFD). Il ne s'agit pas d'un séminaire ou d'un cours, mais plutôt d'une présentation individuelle à laquelle vous pouvez assister dans n'importe quel bureau de la BFD. Pour un prix fixe de \$3, vous assisterez à une présentation vidéo de 12 minutes et vous recevrez une brochure de 24 pages intitulée "Comment lancer et gérer une petite entreprise."

On y traite de toutes les questions fondamentales: qualités personnelles, achat d'une entreprise déjà établie ou création d'une entreprise, choix de l'emplacement, stratégie de marche, choix du bon mode de financement, marge d'auto-financement, tenue de livres et d'entreprises une orientation et des notions de base essentielles sur les instruments nécessaires pour la préparation du projet de leur entreprise, et non pas de donner des conseils personnels sur la possibilité ou non de mener à bien un projet donné.

Chaque année, des milliers de Canadiens se lancent en affaires. Malheureusement, plusieurs auront de graves problèmes, la plupart dans le domaine de la gestion. La "clinique de gestion" qu'offre la BFD vous aide à connaître vos points forts et vos points faibles de façon que vous puissiez élaborer un programme d'attaque approprié avant l'ouverture de votre établissement.

Lorsque vous serez à l'un des 104 bureaux de la BFD répartis partout au Canada, profitez-en pour vous procurer les dernières brochures de la série "Votre affaire, c'est notre affaire". Cette brochure traite de tous les aspects de la gestion des stocks. Une bonne gestion des stocks vous aide à avoir en mains le produit approprié au moment précis où un client en aura besoin.

Brochure n° 19 - Le détaillant et sa clientèle. Aujourd'hui, pour réussir en affaires, la promotion et la publicité ont une importance primordiale. Cette brochure traite de la psychologie des consommateurs, de la façon de connaître vos clients, de la promotion, de la publicité et des ventes à rabats.

Vous pouvez obtenir ces brochures gratuitement, en anglais ou en français, ainsi que

Les autres de la série à n'importe quel bureau de la BFD ou en les commandant directement à l'adresse suivante:

Banque fédérale de développement
Services de la gestion
Boîte postale 6021
Montréal (Québec)
H3C 3C3

LA COMPAGNIE DES JEUNES TRAVAIL- LEURS: UN PROJET TRÈS FRUCTUEUX POUR LES GENS D'AFFAIRES

Ce projet-pilote est parrainé par le gouvernement et a été lancé le printemps dernier pour aider les associations commerciales manquant de personnel et les jeunes sans emploi.

Les résultats témoignent du succès du projet: 105 jeunes ont été embauchés par 96 associations de par le Canada et acquiescent ainsi une précieuse expérience du travail tout en permettant aux associations d'élargir et d'améliorer leurs services à leurs membres. Comment le programme fonctionne-t-il? Il est administré par le Secréariat de la petite entreprise d'I. et C. avec des fonds d'emploi et Immigration. Les bureaux régionaux d'I. et C. ont joué un rôle important dans la recherche d'associations intéressées et manquant de personnel.

L'aide prend la forme d'un salaire, versé directement pendant 45 semaines à la personne embauchée par l'association; cette rémunération équivalait au salaire minimum provincial. Le programme est directement supervisé par 12 chefs de projets également embauchés en vertu du programme et établis dans certaines grandes villes canadiennes. Ils sont chargés de communiquer avec les associations, de déterminer leurs besoins, de choisir des candidats dans les Centres d'emploi Canada, de les embaucher, de leur acheter leurs chèques de paye et de rester en contact avec les associations choisies. Les fonctions à remplir varient selon les besoins particuliers des associations: recherche et rédaction d'annuaires commerciaux et industriels, collecte de statistiques basées sur des enquêtes industrielles, rédaction d'articles destinés aux bulletins de nouvelles des associations, élaboration d'historiques, correspondance et du travail varié de relations publiques, d'archives et de bibliothèque.

Nombre d'associations ont décidé de compléter le salaire de base, selon les qualifications de l'employé et le genre de travail effectué, et on prévoit qu'à la fin de la première année du programme en mars, plus de la moitié de ces jeunes auront un emploi permanent. Le prolongement du programme pour une autre année est actuellement à l'étude.

Le succès du programme est attesté par les commentaires de trois associations participantes et des personnes embauchées par elles.

Parmi les expositions prévues pour le sud de l'Ontario, citons celle qui doit se tenir les 22, 23 et 24 janvier à l'hôtel Triumph-Sheridan, à Toronto, à l'angle de l'autoroute 401 et de la rue Keele. Douze grandes sociétés, aussi diverses que la Sun-beam et la De Havilland, exposeront toute une gamme de produits métalliques, plastiques et électriques, présentement achetés à l'étranger. D'autres expositions sont prévues pour le mois de mars, à Kingston et à Chatham.

Ces expositions ont d'abord été organisées par des sociétés de l'automobile lorsque le Pacte de l'automobile les a forcées à acheter un pourcentage plus élevé de leurs produits au Canada. Plus tard, elles ont été prises en charge par la Direction de la commercialisation nationale, du ministère de l'Industrie et du Tourisme, dans le cadre du programme provincial "Achetez chez nous".

L'exposition de Sudbury a eu des effets retentissants. Un représentant d'une société du Cap-Breton a été fort étonné d'apprendre que l'industrie minière de roche dure importe, souvent à des prix plus élevés, le même genre de moulages que fabrique son petit atelier d'ustinage à Sydney (Nouvelle-Ecosse).

De plus, il était enchanté de voir l'ampleur des marchés représentés.

Même les grandes compagnies s'étonnaient du nombre de produits qui sont importés de l'étranger alors qu'ils pourraient être fabriqués au Canada.

Un représentant de la Falcombridge affirmait: "Il ne m'était jamais arrivé, jusqu'à ce que nous commencions à faire l'inventaire de ce que nous pourrions exposer, de me représenter tout ce que nous utilisons et qui est fabriqué en dehors du Canada".

Ce qui ajoute à l'emballlement du fabricant de pièces canadiennes, c'est le fait que les entreprises géantes font leur inventaire sur ordinateur, ce qui leur permet de mieux contrôler leur stock. Donc, les responsables des inventaires des grosses multinationales n'ont qu'à jouer des doigts sur le clavier d'un répertoir électronique pour trouver les spécifications enregistrées d'un produit donné.

Avec l'aide de ce système informatisé de catalogage, les acheteurs d'une société comme la Noranda peuvent commander des volumes plus considérables pour toutes leurs divisions réparties un peu partout dans le monde. Le Canadien entreprenant qui fabrique ces pièces constatera peut-être qu'il desservit non seulement les grosses compagnies, ici au Canada, mais leurs divisions répandues dans le monde entier.

Mais voilà!... à condition que les sociétés canadiennes l'entreprene et qu'elles sachent que celle-ci fournit des pièces.

LE FRANCHISAGE — UN PHÉNOMÈNE QUI SE DÉVELOPPE RAPIDEMENT AU CANADA

Thunder Bay	- Keith Crosswell	(705) 560-1330
	- Bob Nelson	(807) 475-1325
Toronto	- Lance Thompson	(416) 491-7680
Chatham	- Keith Arner	(519) 252-3475
Kingston	- Garf Reid	(613) 546-0174

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, veuillez vous adresser à:

Plus de 350 sociétés exploitent actuellement au Canada un nombre de commerces franchisés qui dépasse 17 000, depuis les célèbres restaurants minute jusqu'aux agences d'emploi temporaire. On leur prévoit une expansion rapide dans les années 1980.

L'intérêt de plus en plus vif porté à l'acquisition des franchises a incité le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce, le ministère ontarien de l'Industrie et du Tourisme, et l'Association canadienne des femmes d'affaires à parer un colloque d'une journée intitulé: "Comment acheter une franchise."

Cette conférence, tenue le 24 novembre à l'hôtel Royal York, de Toronto, était la première séance d'information de son genre; elle était conçue tout spécialement pour répondre aux questions des franchisés éventuels qui voulaient sonder les options économiques offertes par diverses chaînes.

Le colloque a remporté un franc succès; quelque 300 personnes ont renoncé à leur congé du samedi pour venir écouter la pléiade de conférenciers qui ont fait le point sur les franchises. Plus de la moitié de l'auditoire était constitué de franchisés éventuels, le reste étant des franchisés et des professionnels (avocats et experts-comptables) intéressés par les conseils qu'ils pourraient donner à leurs clients. Deux cents autres personnes ont été inscrites sur une liste d'attente pour un colloque qui aura lieu à Toronto le 9 février 1980.

Le programme était chargé de questions pratiques: la détermination des occasions, l'évaluation du franchiseur, les considérations juridiques, les problèmes financiers et comptables, l'emplacement du commerce. Parmi les conférenciers figuraient des experts en franchisage, des spécialistes du gouvernement, le Bureau d'éthique commerciale, des représentants officiels de l'Association des franchisés canadiens, de même que des hommes et des femmes d'affaires qui exploitent actuellement des franchises.

Un article traitant en profondeur des diverses questions débattues au colloque paraîtra dans Commerce Canada, numéro de février-mars.

* Les mesures pour augmenter le rendement:

elles visent à accroître les qualifications des gestionnaires en encourageant la consultation au sein des compagnies, une éducation plus poussée des gestionnaires et du personnel tout en consolidant le potentiel d'innovation par la promotion de la recherche, du développement et de l'innovation technologiques.

Mesures pour améliorer les possibilités de financement: les PME ont accès à des emprunts d'investissement à des taux d'intérêt avantageux. Ces fonds proviennent principalement du Programme de rétablissement européen - Actif spécial.

MEILLEURE ACCEPTATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES PAR LA COLLECTIVITÉ

Selon Mme Lisa A. Brodribb de M. Brodribb Pty. Ltd (Australie), la collectivité acceptera mieux les PME et elles se maintiendront et s'accroîtront si l'on prend les initiatives suivantes:

"Démontrer et prouver à la collectivité et aux politiciens que toute aide fournie constitue un bon investissement. Cela peut signifier un accroissement des recettes fiscales, des emplois, de gains à l'exportation et de rendement industriel. Il y a lieu d'indiquer les réussites dans les cas particuliers. Habituellement, les PME donnent l'impression d'être plus pauvres qu'elles ne le sont en réalité. Les propriétaires et les gestionnaires devraient participer de plus en plus aux prises de décision au sein de la collectivité, non pas à titre de charité particulière, mais de fière contribution.

"Il faudrait envoyer l'opinion voulant que les PME ne paient pas bien, ne donnent pas de formation à leurs employés et les exploitent ainsi que le public. De plus, il importe de faire comprendre aux jeunes qu'il est bon, au début, de travailler pour une petite entreprise et, en fin de compte, de devenir propriétaire -- une ambition qui en vaut la peine."

COMBLER L'ÉCART DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

M. A.J. Turner, Imperial Group Ltd (Londres), a choisi ce thème pour son discours.

"Il faudrait essayer tout d'abord d'améliorer l'échange d'informations entre les PME et le monde des affaires sur le genre de services actuellement disponibles, leur application propre à des projets particuliers, leur localisation et la façon de soumettre un cas. Beaucoup d'organismes ou, à vrai dire, d'individus peuvent aider à diminuer la courbe des connaissances, mais les institutions devraient prendre l'initiative pour combler l'écart d'information qui persiste."

Bulletin de nouvelles Vol. 2/
No. 6/Janvier, 1980 Commerce Canada

LE SYMPOSIUM INTERNATIONAL SUR LES PME: CERTAINES DONNÉES...

Le Symposium international sur les petites et moyennes entreprises est une organisation politique et sans but lucratif, orientée vers l'échange de connaissances touchant les PME du monde et vers la consolidation des économies des diverses nations, en aidant à l'expansion de leur secteur de la PME.

La première réunion annuelle du Symposium a eu lieu à Hawaï en 1974 et les autres se sont tenues à Tokyo en 1975, à Washington, en 1976, à Séoul (Corée) en 1977, à Los Angeles en 1978 et la 6^e manifestation se déroula cette année à Berlin-Ouest.

L'an prochain, les membres du SIPME se rencontreront à Melbourne (Australie) et le Canada sera le pays-hôte pour le symposium de 1981.

* L'article "Les banques et la petite entreprise" par Al Droppo a été publié dans le Bulletin de nouvelles M.I.C. de Commerce Canada, I et C (septembre).

* Les commentateurs de Guy Lavigne sur les sujets concernant les PME ont été publiés dans le no d'octobre-novembre de Commerce Canada.

VOYEZ CE QUI VOUS A ÉCHAPPÉ!
LES EXPOSITIONS COMMERCIALES SIGNA-
LENT DES POSSIBILITÉS QUE NE SAISIS-
SENT PAS LES FABRICANTS CANADIENS

La série d'expositions commerciales, d'un genre particulier, parrainée par le ministère ontatout dans cette province, pourrait bien doter les fabricants canadiens d'une mine d'or encore inexploitée. Leur caractère inédit tient au fait que ce sont, non pas les producteurs, mais les consommateurs industriels de biens manufacturés qui montent les étalages.

Le but de ces étalages est de renseigner les fabricants canadiens sur les produits que les grandes compagnies sont actuellement forcées d'acheter à l'étranger, mais qu'elles préfèrent acheter au Canada.

Suite au succès des expositions précédentes dans le sud de l'Ontario, le Ministère a organisé, en novembre dernier, à Sudbury, une exposition couronnée de succès: six des plus grandes sociétés minières du Canada y présentaient des kiosques dont le personnel était composé d'agents acheteurs. Il s'agissait des sociétés Inco Ltd, Falconbridge Nickel Mines Ltd, Denison Mines Ltd, Texas-Gulf Inc., et de la division des minerais de l'Algoma Steel Corp.

La deuxième exposition qui doit se tenir dans le nord de l'Ontario et qui, cette fois, portera sur l'industrie des pâtes et papiers, aura lieu à Thunder Bay les 5 et 6 mars. Elle s'étendra au Centre Davinci, 340 sud, rue Water-100, des produits achetés hors du Canada par 10 à 12 des plus importantes sociétés de pâtes et papiers de la province.

avec les petites entreprises." (Le numéro de février-mars de Commerce Canada donnera plus de renseignements sur la politique du gouvernement concernant les contrats).

Depuis sa fondation, le Bureau de réduction de la paperasserie "a simplifié quelque 59 500 formulaires et en a éliminé presque deux millions."

Pour réduire le chômage, le gouvernement "encourage les PME à embaucher des diplômés (de collèges d'éducation populaire ou d'universités) en chômage. Ce programme a servi jusqu'à un certain point, à convaincre les PME d'embaucher des nouveaux diplômés, et à encourager ceux-ci à orienter leur carrière vers les PME.

Pour rendre les divers programmes et l'information du gouvernement plus accessibles aux personnes oeuvrant dans les PME, "le gouvernement a ouvert des Centres d'information aux entreprises dans les principales villes du Canada. Pour les demandes de renseignements sur les programmes et services du gouvernement, il suffit d'appeler, sans frais, à ZENITH 0-3200." (Le numéro de juin-juillet de Commerce Canada donne des détails sur les Centres d'information aux entreprises).

Aide financière: "La loi sur les prêts allant jusqu'à \$75 000 que plusieurs institutions accordent aux entreprises dont le revenu annuel brut est inférieur à \$1,5 million. La Banque fédérale de développement (BFD), la pierre angulaire de l'engagement du gouvernement à l'égard des PME, a investi plus de \$3,5 milliards en prêts directs, avec une moyenne de \$50 000, et a desservi plus de 50 000 clients depuis sa mise en place en 1944.

"Quelque \$80 millions par année servent à appuyer les travaux de recherche et de développement et les initiatives visant l'innovation. Ce montant augmente malgré les coupures budgétaires."

D'après M. Quinn, les gouvernements provinciaux fournissent une aide supplémentaire, par le biais d'un grand nombre de politiques et programmes adaptés aux conditions locales et régionales, et par l'entremise d'institutions bancaires réparties dans tout le Canada.

"De plus en plus, l'interaction entre le gouvernement et les PME permet de constater que celles-ci ne demandent pas des traitements de faveur; elles s'attendent plutôt à ce que les gouvernements allègent le fardeau des règlements et aident à améliorer ou à créer une ambiance de stabilité ou de croissance et encouragent la prospérité par leurs propres efforts."

LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES SONT ESSENTIELLES À LA CRÉATION D'EMPLOIS

Selon M. John Bulloch, président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

(FCEI), "à cause des coûts élevés du chômage pour la société, on se rend compte que la création de débouchés d'emplois nouveaux et meilleurs deviendra une des nécessités majeures de la politiques économique pour la plupart des sociétés modernes."

Une analyse statistique de la FCEI a démontré "que le secteur des petites entreprises (moins de 20 employés) comptait pour quelque 59% de l'augmentation globale de l'emploi entre 1971 et 1977, même si ce secteur ne représentait que 30% de l'emploi total dans le secteur privé." Dans le secteur de la fabrication, "52% de l'augmentation globale d'emplois entre 1971 et 1976 a eu lieu dans des usines employant moins de 200 personnes et, d'autre part, 72% est attribuée à la catégorie de moins de 500 employés.

"Ces résultats au Canada suivent de près ceux des États-Unis que M. David Birch, du Massachusetts Institute of Technology, a décrit dans un rapport publié plus tôt cette année. Entre 1960 et 1976, les nouveaux emplois créés dans le secteur des petites entreprises (20 employés ou moins) comptaient pour 66% du total et, également, les entreprises indépendantes comptaient pour 52% de l'augmentation totale. M. Birch a aussi signalé que le nombre d'emplois dans les firmes plus grandes et plus anciennes tendait à demeurer statique et que leur activité principale à cet égard consistait en de nouvelles répartitions d'activités d'un endroit à l'autre.

"M. Birch conclut que, malgré le taux de mortalité plus élevé, un secteur de petites entreprises dynamiques est essentiel à la création de nouveaux emplois ainsi qu'au remplacement de pertes d'emplois découlant de l'augmentation du chômage dans les grandes sociétés."

Les orateurs représentant les autres pays ont également fait beaucoup de commentaires intéressants et importants. En voici quelques-uns formulés par des délégués de la RFA, d'Australie et du Royaume-Uni.

LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE LA RFA...

"Les PME constituent des éléments indispensables à l'économie d'un marché libre," déclarait M. Ernst von Beauvais, ministre de l'Economie en RFA. Elles sont un facteur économique important... Par conséquent, les politiques concernant ces entreprises constituent une partie essentielle de la politique économique globale.

"Le plan d'action du gouvernement fédéral pour les PME comporte trois points principaux sur lesquels porteront les efforts.

• Les mesures pour améliorer le système: l'égalité des chances pour les PME est une condition essentielle à l'établissement d'une structure économique appropriée, spécialement en matière de fiscalité, de concurrence et de droit des sociétés.

et Ken Wilson, du Secrétariat de la petite entreprise. Les délégués provinciaux étaient 1'hon. J.A. "Boomer" Adair, MM. Ron Blake et Al McDonald, du ministère du Tourisme et de la Petite entreprise de l'Alberta, M. John Laschinger, du ministère de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario, MM. Eric Forest et Gaston Plourde, de l'Office de planification et de Développement du Québec. Les représentants du secteur privé étaient MM. John Bulloch et Robert Morrow, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, M. Mike Mitchell, de la Banque Royale, M. Al Dropop*, de la Banque de Montréal, M. Nicholas Fodor, d'Élec-trovert Ltée (Montréal), M. Gordon Kraemer, du Manitoba Institute of Management Inc. et M. Kenneth Loucks de l'Université Laurentienne de Sudbury.

Voici quelques extraits des discours de trois Canadiens: 1'hon. Ron Huntington, ministre d'État chargé de la Petite Entreprise et de l'Industrie, n'étant pas présent au symposium, Son Excellence M. J.G.H. Haitsied, ambassadeur du Canada en RFA, a prononcé le discours à sa place; M. Peter Quinn, sous-ministre adjoint chargé de l'Expansion des entreprises (I et C); et M. John Bulloch, de la Fédération canadienne de l'entreprise indé-pendante.

RELEVER LES DÉFIS DES ANNÉES 80

Selon 1'hon. Ron Huntington, "le monde s'inquiète beaucoup, de nos jours, des problèmes majeurs auxquels il doit faire face: taux de chômage élevé, montée rapide de l'inflation, pénuries d'énergie, augmentation du coût des facteurs de production... A mon avis, le seul moyen d'avancer, c'est de considérer ces problèmes comme des défis que tous doivent actuellement chercher à relever.

Un des défis les plus importants est celui des chefs des secteurs gouvernementaux et privés. "Ils doivent créer un climat favorable pour inciter les entreprises à prendre des risques. Nous devons trouver d'autres moyens de déployer de nouvelles initiatives commerciales et industrielles pour satisfaire les desirs des sens concernant l'échange de marchandises et l'utilisation la plus efficace des services et des leviers de production. C'est là talent individuel qui semble manquer de nos jours. Les multinationales découragent-elles les initiatives? Les systèmes éducatifs en place ne forment-ils pas les individus en vue de l'entreprise commerciale?

"Ce n'est pas seulement chez nous qu'il faut réveiller l'esprit d'initiative au pays: le problème est international. Nul autre secteur que celui du commerce international n'a un besoin aussi crucial d'initiatives de la part des propriétaires de PME. L'expérience du Canada sert d'exemple. Bien que la République fédérale d'Allemagne (RFA) soit le quatrième partenaire commercial du Canada en importance et que le commerce bilatéral de l'an dernier ait dépassé \$2 milliards pour la première fois, les ventes canadiennes à la RFA

ne représentaient que 1,5% des exportations canadiennes et les exportations canadiennes plus grande partie des exportations est faite par/grosses compagnies et que les petites entreprises n'ont pas encore recherché les débouchés commerciaux et les possibilités d'investissement qui existent pour ainsi obtenir une part du gâteau.

Quelles politiques faut-il implanter pour rétablir la confiance et accroître le rythme et la qualité des initiatives? Selon M. Huntington, cinq points sont prioritaires dans ce sens: encourager la recherche et le développement, particulièrement dans les secteurs d'innovation dans le design et la conception technique des produits, stimuler la croissance des firmes oeuvrant dans des secteurs de haute technologie, encourager les entreprises qui exportent, protéger les PME contre la concurrence déloyale et enfin, éliminer les règlements inutiles du gouvernement.

"Le nouveau gouvernement a pris ces considérations à coeur. A la récente ouverture de la session parlementaire à Ottawa, le gouvernément a fait une déclaration de principe dans laquelle il exprimait son intention de promouvoir un climat favorable pour les entreprises et les initiatives canadiennes dans les années 80."

LES PME AU CANADA SE PORTENT BIEN

C'est ce qu'a déclaré M. Peter Quinn, Sous-ministre adjoint de l'Expansion des entreprises, I et C, dans un discours portant sur les nombreuses activités présentement engagées au Canada pour répondre aux besoins des petites entreprises.

Impôts: "Le régime fiscal fédéral consent des taux d'imposition moindres aux petites sociétés privées contrôlées par des Canadiens, ce qui leur permet d'avoir des liquidités. Ce taux, basé sur les premiers \$150 000 de revenu annuel, est de 20 à 21% inférieur à celui des grandes compagnies. Le gouvernement accorde un dégrèvement de taxe fédérale sur les ventes aux entreprises qui produisent des déclarations aux fins de taxe de vente et d'accise et qui paient une taxe à l'achat de machines de production importées. Il consent des exemptions spéciales d'impôt sur les gains en capital lorsqu'une entreprise familiale est transmise d'une génération à l'autre et des déductions d'un autre revenu très importantes pour pertes.

"Pour ces raisons, entre autres, on dit souvent que le traitement fiscal du gouvernement canadien appliqué aux petites entreprises est l'un des plus avantageux au monde.

"Pour assurer que les petites entreprises obtiennent une juste part de contrats gouvernementaux, celui-ci exige maintenant que les grands fournisseurs introduisent dans leurs soumissions publiques un plan de sous-traitance

Les 500 membres de l'association constituent une bonne représentation de la communauté canadienne d'exportation, soit des fabricants, petits et grands, des producteurs agricoles et autres producteurs de produits primaires commercialisés sur le marché d'exportation; des entreprises d'experts-conseils et de construction, des banques et autres institutions financières, des établissements d'exportation, des compagnies de transport d'exportation, et des compagnies d'assurances. L'AEC est un organisme privé, à but non lucratif, qui a pour objectif de promouvoir les exportations canadiennes.

Les rapports de comités déposés pendant le congrès donnent un bon aperçu de la diversité des domaines d'action de l'organisme, soit: la formulation de politiques, le financement des exportations, le cas des petits exportateurs, la liaison avec le Service des délégués commerciaux, l'aide au développement, la circulation des exportations, les établissements d'exportation et les projets d'investissements à l'étranger. Tous ces rapports sont le résultat du travail bénévole des membres; ils résument les activités des comités et reflètent les points d'intérêt de la communauté d'exportation.

Tout au long du congrès, il a été question du Comité d'examen de la promotion des exportations, dirigé par M. Roger Hatch, président de Canpex Ltd, de Toronto, et ancien président de l'AEC. Le "Rapport Hatch", publié au début de décembre, constituera un élément important des projets d'exportation du gouvernement pour les années 1980. Bien entendu, l'AEC et ses membres ont fourni une importante contribution au comité Hatch.

En conclusion, le président sortant de l'AEC, M. K.C. Hendrick, président de Noranda Sales Corp., a invoqué, pour contrebalancer les sombres perspectives économiques immédiates, les perspectives optimistes qui se dessinent pour le Canada dans les années 1980. Le Canada a de nombreux points forts, déclare-t-il:

- une main-d'oeuvre abondante et hautement qualifiée;
- la compétence dans les domaines de la technique et de la gestion;
- des matières premières abondantes et l'autosuffisance en matière énergétique;
- des techniques industrielles avancées;
- une excellente infrastructure industrielle;
- une grande liberté en matière de gestion;
- une forte tradition de libre entreprise, et
- l'aide gouvernementale à l'intention des entreprises privées.

Bref, "nous sommes à envier", déclare-t-il, et c'est avec énergie, fierté et confiance que nous devons travailler à mettre en valeur le potentiel du Canada. Lors de la réunion annuelle de l'Association, M. Hendrick a été remplacé, à la présidence du conseil de l'AEC, par M. J.G. Scott, président de l'ATCO International Ltd, de Calgary.

Il s'avère évident, d'après le déroulement des quatre sessions de travaux et les périodes de questions animées qui ont suivi, que les délégués sont prêts à relever le défi des années 1980. Les deux ministres fédéraux qui se sont exprimés au cours des sessions, l'honorable Michael Wilson, ministre d'Etat au commerce international, et l'honorable Robert R. de Cotret, ministre de l'Industrie et du Commerce et ministre d'Etat au développement économique, se sont portés garants de l'aide du gouvernement.

Le président de l'Association, M. Tom Burns, a tracé les grandes lignes des travaux réalisés par l'AEC durant l'année et a esquisé les projets pour la prochaine année. Il a plus particulièrement insisté sur un certain nombre de politiques que le gouvernement a l'intention de réviser, soit la politique étrangère, la politique d'aide et la politique de financement des exportations, trois points fort importants pour les exportateurs et auxquels l'association donnera suite. D'autres questions, comme le commerce multilatéral dans la période succédant aux NCM, en particulier pour ce qui est des relations canado-américaines, et les répercussions sur le commerce international des éléments nouveaux sur le plan du transport maritime continueront de jouer un rôle important dans les activités de l'association au cours de 1980.

Pour de plus amples renseignements concernant le congrès et l'Association, s'adresser à:

Association d'exportation canadienne
 Pièce 250
 99, rue Bank
 Ottawa (Ontario)
 K1P 6B9

L'AVENIR DE LA PME: LES ANNÉES 80..

C'est sur ce thème qu'ont porté les discussions au 6^e Symposium international sur les petites et moyennes entreprises (SIPME) tenu à Berlin-Ouest du 29 au 31 octobre dernier. Neuf cent cinquante personnes ont assisté aux cérémonies d'ouverture au Centre international des congrès. Parmi les participants, on comptait des représentants des chambres de commerce, des associations, ainsi que des délégués de gouvernements, d'universités et d'instituts de recherche provenant de plus de 60 pays.

Le Canada était bien représenté. La délégation fédérale comprenait M. Peter Quinn, M. Guy Lavigne*, de la Banque fédérale de développement, ainsi que MM. Marcel Bélanger

8. Les exportations et la petite entre-
prise. Le Comité pense que les
petites entreprises canadiennes qui
sont concurrentielles internationales-
ment devraient bénéficier d'importants
stimulants économiques afin que leur
développement ne soit pas entravé par
les problèmes de disponibilité moné-
taire et qu'elles puissent exploiter
aux mieux leur compétitivité à l'avan-
tage du Canada.

Le rapport se termine par la conclusion
suivante: "Si le Canada veut élargir son ac-
tuelle réputation d'exportateur important de
matières premières pour se lancer dans l'ex-
portation d'une plus grande variété de produits
manufacturés, il doit développer de nouveaux
talents et le climat d'apprentissage doit être
plus attirant. Le Comité d'examen des services
de promotion des exportations est d'avis qu'il
existe actuellement de bonnes possibilités
d'accroître le volume et la variété des exporta-
tions canadiennes et qu'il est impératif et
urgent que le Canada agisse en ce sens pour
améliorer sa balance internationale des paie-
ments. Les recommandations ici formulées
visent à saisir cette chance et, dans l'intérêt
national, à aider à résoudre un problème dont
la complexité ne cesse de s'accroître.

"Tout cela laisse entendre que le Canada
doit se montrer plus déterminé à obtenir une
plus grande part du marché international dans
un climat de concurrence plus forte, et aban-
donner son attitude de suiveur qui, par le passé,
a caractérisé ses politiques commerciales inter-
nationales".

Une quantité limitée d'exemplaires du
"Rapport Hatch" est disponible; vous pouvez
l'obtenir auprès de votre bureau régional du
ministère de l'Industrie et du Commerce.

L'ASSOCIATION D'EXPORTATION CANA- DIENNE ESPERE BEAUCOUP DE 1980 "CE S'ERA UNE ANNÉE INTÉRESSANTE. MAIS PÉNIBLE"

Ces paroles prononcées par l'un des quelques
200 délégués au 36^e congrès annuel de l'Associa-
tion d'exportation canadienne, tenu au Château
Laurier, à Ottawa, l'automne dernier, semblent
résumer les impressions exprimées devant le
public et en privé lorsque les représentants
de ce domaine envisageaient la situation pour
1980 et la prochaine décennie.

Encouragés par le bon niveau d'exporta-
tion des produits manufacturés et par les
résultats généralement avantageux du Tokyo
Round, dans le cadre des Négociations commer-
ciales multilatérales, les exportateurs sont
néanmoins conscients de la menace d'une plus
grande récession en raison des prix incontrola-
bles du pétrole et de l'effet des taux
d'intérêt élevés.

3. Stimulants fiscaux à l'innovation et
à l'exportation. Le Comité a estimé
que les exportations canadiennes pour-
raient être considérablement stimulées
par des avantages fiscaux qui ne
seraient pas destinés à pallier au
manque de compétitivité internationale
du Canada, mais simplement à offrir
aux exportateurs canadiens les mêmes
avantages fiscaux que les autres pays
accordent à leurs entreprises. Pour
étudier cette question complexe plus
en profondeur, le Comité recommande
l'établissement d'un groupe de travail
composé de représentants du gouverne-
ment et de l'industrie.

4. Commercialisation des exportations.
Le Comité a recommandé le renforcement
du Service des délégués commerciaux,
en augmentant le nombre d'employés
et en accordant plus d'importance au
commerce dans la politique canadienne
étrangère.

5. Financement et assurances des exporta-
tions. Le Comité a recommandé l'élar-
gissement et l'amélioration des condi-
tions de financement et d'assurances
des exportations afin qu'elles corres-
pondent à celles actuellement en vi-
gueur dans les principaux pays ex-
portateurs. Cet élément revêt une
importance particulière au niveau du
financement à court et à moyen termes,
car les conditions actuelles entravent
considérablement les activités d'ex-
portation des PME.

6. Rapprochement commerce-aide. Le Comité
croit que la politique d'aide du Cana-
da devrait être plus étroitement liée
à ce que les entreprises et organismes
canadiens sont en mesure d'offrir
concurrentiellement, et il demande
qu'une meilleure coordination soit
instaurée entre le secteur privé et
l'ACDI.

7. Projets d'immobilisations à l'étranger.
En plus de recommander au gouvernement
d'appuyer fortement les efforts cana-
diens déployés dans le but d'assurer
d'importants projets d'immobilisations,
le Comité suggère la formation d'un
service en co-participation regroupant
les secteurs public et privé, qui serait
chargé d'évaluer les risques et de
formuler des hypothèses quant aux prin-
cipaux risques reliés à l'achat et à
la livraison des grands projets d'in-
vestissements pour les marchés d'ex-
portation.

Bulletin de nouvelles

Commerce Canada



Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

Envoyer à	

Vol. 2/No. 6/janvier, 1980

Rédacteur: Lillian Jones

COMITÉ D'EXAMEN DES SERVICES DE PROMOTION DES EXPORTATIONS RECOMMANDATIONS DU "RAPPORT HATCH"

encore aggravée par le manque de coordination et l'impossibilité qui en résulte d'arriver à lancer avec succès le commerce extérieur". Afin de remédier à ces diverses faiblesses, le Comité a formulé un certain nombre d'importantes recommandations dans son rapport, chacune s'appuyant sur l'étude, par le Comité, des problèmes sous-jacents et se complétant d'une argumentation explicative. Voici le résumé de ces recommandations:

1. Engagement fondamental à la promotion des exportations. Le Comité a invité la direction des sociétés et les travailleurs à soutenir la compétitivité internationale, à aller de l'avant et à s'implanter sur les marchés d'exportation. Il a également invité le gouvernement à s'engager fermement et publiquement à soutenir les exportations canadiennes. À cet égard, le Comité a bien accueilli l'initiative prise par le gouvernement en désignant un ministre d'Etat chargé du commerce international.
2. Commission pour l'expansion du commerce extérieur. La formation d'une Commission, qui assurerait le supervision des services d'aide à l'exportation de façon plus directe et plus coordonnée, a été recommandée. Cette Commission serait formée de cadres d'entreprises privées, venant de divers secteurs économiques et de diverses régions, et de chefs des principaux organismes gouvernementaux ainsi que des sociétés publiques et ministères reliés au commerce d'exportation. Grâce à cette Commission, le secteur privé pourrait participer activement à la mise au point de

"Si l'on veut améliorer notablement la balance commerciale canadienne, le climat économique pour les Canadiens faisant des affaires à l'étranger a besoin d'un changement fondamental", est-il déclaré dans le préambule du rapport du Comité d'examen des services de promotion des exportations, publié ce mois-ci. M. Roger Hatch en est le président.

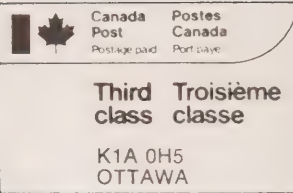
Le Comité a été institué par le ministère de l'Industrie et du Commerce dans le but d'examiner les activités et les efforts des Canadiens en matière d'exportation et de former des recommandations concrètes sur les moyens à prendre pour que les initiatives des gouvernements fédéral et provinciaux visant à augmenter les exportations canadiennes soient mieux coordonnées et plus efficaces. Sous la direction de M. Roger Hatch, président de Canopex et ex-président de l'Association canadienne d'exportation, le Comité regroupe beaucoup d'experts et de représentants du secteur des exportations dans tout le Canada.

Le Comité a reçu des rapports de 170 entreprises et associations d'un bout à l'autre du pays et a eu des entretiens avec les gouvernements provinciaux, les associations nationales et les organismes clés du gouvernement fédéral. L'excellente collaboration reçue d'un si grand nombre d'organismes est une preuve concrète du vaste intérêt que soulève l'augmentation des exportations canadiennes.

Selon le rapport, "Le financement des exportations et l'imposition frappant les gains à l'exportation au Canada ne correspondent nullement à ceux des autres grands pays commerciaux; les programmes de promotion des exportations sont entravés par les règlements, et trop peu de produits exportables sont conçus et mis au point au Canada. La situation est

EN PAGE 15, INFORMATION SUR PROJETS MULTILATÉRAUX

En cas de non-livraison renvoyer au:
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



newsletter

Canada Commerce



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada



Industry, Trade
and Commerce

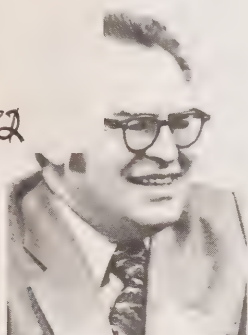
Industrie
et Commerce

Route to:	

Vol. 2/No. 7/March, 1980

Editor: Lillian Jones
Tel: (613) 995-7489

CAI
TI
- I 72



*The Honourable Herb Gray,
Minister of Industry, Trade
and Commerce.*



*The Honourable Charles Lapointe,
Minister of State for Small
Business.*



*The Honourable Edward C.
Lumley, Minister of State
for Trade.*

WHO'S WHO IN IT&C

THE HON. HERB GRAY, 48, Minister of Industry, Trade and Commerce -- Born in Windsor, Ontario, he attended local schools and then McGill University where he graduated from the School of Commerce. A member of the Ontario Bar, he is a graduate of Osgoode Hall Law School.

A successful veteran of eight federal elections, Mr. Gray has represented his home riding of Windsor West since 1962 and has held a number of cabinet posts. As Minister without Portfolio (1969-70) he piloted through the House of Commons such measures as the amendments to the customs regulations arising out of the Kennedy Round of the Multilateral Trade Negotiations; anti-dumping legislation; legislation to permit Canada to take part in the Special Drawing Rights scheme of international monetary reserves; revision to the federal trust, loan and insurance company legislation,

and amendments to the small business loans legislation.

He was responsible for the Report on Foreign Direct Investment in Canada (the "Gray Report" of 1972), which served as a basis for the Foreign Investment Review Act.

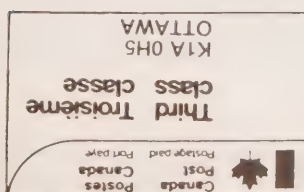
As Minister of National Revenue (1970-72) he supervised the development of much of the new administrative structure required for tax reform. From 1972 to 1974, as Minister of Consumer and Corporate Affairs, he brought forward three major pieces of legislation: the Bill to implement Stage 1 of the Government's Competition Policy, the Anti-Profiteering Bill and the Canada Business Corporations Act.

Mr. Gray served on various House committees after the 1974 election including Finance, Trade and Economic Affairs. Following the May, 1979 election he was appointed critic on finance for the official opposition.

Lapointe, Lumley, see centre page

MULTILATERAL PROJECT INFORMATION, PAGE 15

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



TRAVEL CANADA MONTH BOOSTS DOMESTIC TOURISM

Tourism is on its way to becoming a high profile industry in Canada. And so it should. It's worth more than \$11 billion a year to the economy.

Globally speaking, tourism is the world's fastest growing industry and by the year 2000 could be the largest. In Canada, it is our fourth largest earner of foreign exchange (about \$2.4 billion last year) and, according to some futurists, seems destined to become our leading industry in income and export earnings by century's end. It's already our largest employer -- more than one million jobs depend on it.

Canadians are among the world's most enthusiastic travellers, spending close to \$9 billion a year on domestic trips. And right now, soaring energy costs and international currency fluctuations make travel in Canada more attractive than ever before.

That's why the Alliance of Canadian Travel Associations (ACTA) and the Canadian Government Office of Tourism (CGOT) have organized Travel Canada Month. Between April 12 and May 9, Canadians from coast to coast are going to be hearing and seeing a lot about their own country and its attractions as a tourist destination. They are also going to be reminded of the important role the tourism industry plays in their lives. Theme for the month is "Canada -- So Much To Go For." The goal is to persuade more Canadians to vacation in their own country.

Costumed travel ambassadors representing the 12 provinces and territories (they include such well known individuals as Anne of Green Gables from Prince Edward Island and Captain Vancouver from British Columbia) will visit selected shopping malls across the country. Along with a group of musicians, led by Canada's own "pied piper," Bobby Gimby, they will greet shoppers, talk about their own province or territory and distribute promotional materials. Shopping centre customers will have an opportunity to compete for valuable in-Canada vacation prizes.

During the same period major advertising campaigns, newspaper and magazine travel supplements will promote Canadian vacations.

ACTA's participation in Travel Canada Month signifies the importance attached to domestic tourism by a trade association which acts as the voice for much of Canada's Travel and Tourism Industry. Membership in the Alliance includes 1,500 retail travel agency outlets from coast to coast, about 100 tour wholesalers and more than 400 travel service suppliers (suppliers of such services as transportation and accommodation which wholesalers package, and travel agents sell, to the public).

For CGOT, Travel Canada Month is one aspect of a continuing program to promote travel in Canada to Canadians. CGOT as an agency of the Department of Industry, Trade and Commerce is responsible for the orderly development and promotion of tourism in Canada.

Implicit in much of the Travel Canada Month promotion is the suggestion that when the time comes to plan their Canadian vacations, Canadians should consult their local travel agent (perhaps one belonging to ACTA). Agents will be well informed, because many of them will have recently attended one of the Canada Marketplaces held in 19 major urban centres across the country between February 12 and March 7. Sponsored by CGOT, purpose of the Marketplaces was to give travel agents the complete picture of Canadian packaged vacations available in this country and to urge them to sell more domestic products. Participating in the Marketplaces were producers of more than 850 domestic package tours on the market this summer.

The effects of Travel Canada Month will be felt throughout the economy. The tourism industry is made up of about 100,000 businesses, some large, most small, 90 per cent of them Canadian-owned. It is so piecemeal, however, that it is rarely perceived as a whole. It is thought of, instead, in terms of its larger components, the airlines, hotels, railroads. But just as much a part of the industry are hot dog stands at the side of the road, where tourists stop for snacks; canoe manufacturers who supply canoes to outfitters; tourist cabins, fishing lodges, travel agents, souvenir shops and all the bits and pieces that make up fairs, exhibitions and other events.

The tourism industry in Canada is big and it's important. But it's also an industry with problems. At the end of 1979 there was an estimated deficit of \$1.4 billion on the international travel account. That's how much more money was spent by Canadians travelling outside the country than was spent by visitors from other countries travelling here. To be sure, that deficit is significantly lower than 1978's (\$1.7 billion) so there has been improvement, but we still have a long way to go.

Historically, the combination of increasing millions of United States residents visiting Canada and the great bulk of Canadians travelling in their own country, was the bulwark of our tourism industry. Although our international travel account has been virtually in a deficit position since 1951 (a notable exception was the Centennial Year of 1967), an annual favourable balance with the U.S. from 1962-1974 helped offset losses with the rest of the world.

Then two things happened. First, the number of Americans visiting Canada began

to decrease sharply and second, more Canadians chose to travel in countries other than their own. The travel account with the U.S. went from a positive balance of \$132 million in 1974 to minus \$250 million in 1975. The number of visitors from the U.S. has continued to decrease each year ever since.

A bright note is that the number of Canadians leaving the country for their vacations has decreased dramatically in the last couple of years, probably because of our devalued dollar. During the first 11 months of 1979 the number dropped by more than eight per cent compared with the same period in 1978 and nine per cent fewer left that year than in 1977. In the third quarter of 1979 Canadians travelling outside Canada reduced their expenditures by 9.6 per cent over the same period a year earlier. There is evidence too that the devalued dollar is helping to bring more visitors from other countries to Canada. Only the U.S., among our five major foreign tourism markets, sent fewer tourists to Canada in 1979 than in 1978. Visitors from the other four -- Germany, Japan, France and Britain -- increased markedly. For example, during the first 11 months of 1979, 154,338 Japanese came to Canada compared with 124,238 in the same period the previous year, for an increase of 24 per cent; 495,875 visitors from Britain came in that period, up from 413,365 in 1978 for an increase of almost 20 per cent.

Other factors that augur well for the industry include Canada's not inconsiderable attractions, which are becoming better known all the time, along with the concerted efforts of governments and industry to make travelling in Canada both more attractive and affordable.

Consider, for example, the Canada: So Much To Go For program, a joint project of CGOT and industry partners -- Air Canada, CP Air, VIA Rail, Hospitalité Tours/Québecair/Nordair, Pacific Western Airlines, Trailways and Voyageur.

Purpose of the program, introduced in 1978, is to encourage more Canadians to vacation at home by making available economically-priced package vacations. This year there are 90 packages included in the program which is cost-shared, with CGOT and the partners investing equal amounts.

Total bookings rose from 11,143 in 1978 to 18,617 in 1979. Revenue went from \$6.7 million to \$17.3 million. Hopes are high that with more partners and packages in 1980 the results will be even better.

Then, there's Rendez-Vous Canada, an international tourism marketplace for buyers and sellers of Canadian tourism products, sponsored annually (since 1977) by CGOT and the provincial, territorial and municipal governments of Canada in co-operation with private industry. The next Rendez-Vous will be held May 18-22 in Winnipeg.

A record 595 delegates attended the third annual Rendez-Vous in Montréal last fall. Among them were representatives from 154 buying organizations from 16 international travel markets and approximately 200 organizations selling Canadian tourism facilities and services. Business transactions completed were worth more than \$40 million.

Considerable effort, as well as money, is also being invested in the improvement of Canada's tourism facilities. As a result of agreements between the federal Department of Regional Economic Expansion and individual provinces, a number of projects are now in the works. For example, a year-round integrated resort development including Whistler Mountain and Blackcombe Mountain is underway in British Columbia; campground facilities in Newfoundland are being improved; the Qu'Appelle River Valley in Saskatchewan is being developed and New Brunswick will soon have more and better accommodation.

A prosperous tourism industry benefits everyone. Facilities are built and events developed to attract tourists, but they are there for the community too. As a direct result of the 1978 Commonwealth Games in Edmonton, the residents of that city are now enjoying some excellent sports facilities. The same goes for Montréal as a result of the 1976 Olympics.

ACTA and CGOT representatives are hopeful that Travel Canada Month will play a significant role in making 1980 a good year for tourism in Canada. Tourism is important to all of us.

INVENTOR'S ASSISTANCE PROGRAM

Turning a new invention into a success often isn't as easy as coming up with the original idea -- to be a winner, the idea must be technically sound, find its niche in the marketplace, and be guided down the right path.

That's where the Inventor's Assistance Program comes in -- it's designed to help the new inventor start out on the right path in the right way. This program, administered by Canadian Patents and Development Limited (CPDL), is available at the University of Waterloo to any private individual or company for a nominal fee of \$50.

Here's how it works. First, the invention is assessed for technical feasibility. Scientific and engineering assessment by experts can lend valuable support to new ideas -- or save the inventor from wasting resources which should be directed elsewhere. Minor improvements may be found or the purpose accomplished in a better, more efficient manner.

Then, commercial potential is looked into -- the value that society will place on a new idea must temper the efforts expended to develop it. Preliminary opinions of an impartial evaluator can help the inventor acquire balanced judgment on this essential element.

Once the invention is evaluated, a report is submitted to the inventor. It includes recommendations on what to do and how to do it. Inventions follow different routes to success -- should it be licensed, or should a new enterprise be created to produce and market it? Is it sufficiently advanced to permit market research, or must it undergo further development?

The inventor's information is treated in complete confidence -- he keeps his rights -- totally. Receipt of the evaluation report by the inventor ends the relationship unless the inventor subsequently requests additional assistance.

Will your idea succeed? Find out by taking advantage of the Inventor's Assistance Program today. For more information, contact either the CPDL or Frank Phripp, Office of Research Administration, University of Waterloo, Waterloo, Ontario, N2L 3G1, Tel: (519) 885-1211, ext. 3003.

U OF T'S NEW INNOVATIONS FOUNDATION... PRACTICAL, PROFITABLE FUTURE FOR UNIVERSITY RESEARCH...

University of Toronto's Innovations Foundation was formed this January to bring university research and inventions to the attention of the Canadian business community to ensure practical and profitable use of university research.

Says U of T president James M. Ham, "the foundation will provide a needed link between U of T researchers and Canadian industry and should, in time, augment university income to support future research."

U of T has a large pool of researchers and inventors -- approximately 2,000 senior faculty members and 6,000 post-graduate students -- the annual research budget is about \$45 million from combined government and industry sources.

The Innovations Foundation is already in the process of marketing about 20 inventions and research concepts. Including a new component for fluorescent lighting that would result in a 25 per cent energy saving, a new intravenous fluid, and a new means of sorting mica flakes for use in mica-reinforced plastics.

Gordon Slemon, Dean of the Faculty of Applied Science and Engineering, comments on the foundation he proposed, "the foundation will deal with any innovation from the university -- an idea, a computer program, or a

trademark -- but most of what we would market would be from scientific research in such areas as engineering, medicine, physics and chemistry."

For the first five years, the foundation will operate under a \$50,000 annual grant for the university's Connaught Fund, with a matching amount from the university's Update Fund. It's expected to become self-supporting.

The foundation will be controlled by a volunteer board of directors consisting of three members from U of T and five from industry and government. The board will appoint the permanent staff -- the executive director and the administrative assistant, early in 1980.

REINSURANCE FOR "CREDIT INSURERS"

A new program which will assist smaller and medium sized Canadian companies to obtain term financing from 5 to 20 years and for amounts up to \$5 million has been given government approval.

This new federal program provides reinsurance for insurance companies, licensed by the Federal Superintendent of Insurance as "Credit Insurers." The reinsurance covers "excess loss," which may be incurred by credit insurers who have underwritten appropriately secured, longer term debt of smaller and medium sized companies. New insurance companies for this purpose are presently in the process of being organized in the private sector.

The insurance of loans by these new facilities is intended to eliminate any risk of loss that may otherwise exist for a lender. The government intends to make these insured loans an eligible investment for many "regulated" financial institutions. The intention of this federal initiative is to make a wide range of sources of long term funds available for investment in such insured debt.

The federal reinsurance program is designed to assist materially in the credibility and market acceptance of these new credit insurance companies and the debt insured by them during the early years of operation. The reinsurance premiums are calculated, and will be adjusted periodically, so that the federal program will be operated on a non-subsidy, break-even basis. The program is administered by the Department of Industry, Trade and Commerce with the support of the Department of Insurance. The initial reinsurance risk limit authorized is \$600 million.

The program is viewed as a much-needed private sector development, with the government's role limited to providing appropriate

support without subsidy. Research has indicated that it is essential for the very productive, entrepreneurial, smaller to medium sized companies in Canada to obtain a fairer and more reasonable slice of the long-term savings of Canadians. Statistics indicate that these companies represent the greatest potential for employment growth in Canada. The objective is to make these companies more efficient and competitive relative to their large national and international competitors.

There are more than 12,000 companies in Canada with assets between \$1 and \$25 million. The large majority of these companies is controlled and owned in Canada and is engaged in manufacturing, processing and trade. It is those fields of endeavour which this federal program is specifically designed to assist in becoming more efficient and competitive.

This new program was developed through intensive consultation and co-operation between the government and the private sector over the past 18 months. As a result, it has been improved and broadened in its application from the original concept. It is intended to complement the activities of the Federal Business Development Bank, the Small Business Loans Act, and various excellent provincial government programs, all designed to assist the financing of smaller companies. It will also complement the traditional short and medium term lending facilities of the Canadian banking system.

The past five years have seen rapid growth in the pools of savings in Canada and the placing of these savings in large financial institutions, the fastest growing of which are the pension funds. This trend in saving will continue, but traditional outlets for these pools will shrink as capital markets undergo significant changes during the next 10 years. Demographic forecasts suggest that the mortgage markets will not take up as large a proportion of public funds as they do today. The same is true of government debt because public borrowings are expected to decline substantially in the 1980s.

The program is judged as an effective way to increase the flow of savings from institutions such as the pension funds and other large pools of savings in Canada into highly productive uses in the economy. At the present time, these institutions provide only nominal financing to smaller companies which are viewed as risky and more costly investments than mortgages, prime corporate securities and government bonds. The main effect of the new measure will be to make loans to these companies more attractive investment opportunities.

For further information, contact: Mr. J.W. (Bill) Mitchell, Financial Policy and Liaison Branch (89), Department of Industry, Trade and Commerce, 235 Queen Street, Ottawa, Ontario, K1A 0H5, Tel.: (613) 593-7851.

MANUFACTURING OPPORTUNITIES SHOW SCORES AGAIN IN ONTARIO —

PLANS AFOOT INVOLVE OTHER PROVINCES

The ongoing series of Canadian Manufacturing Opportunities Shows (the "See what you are missing!" story in January's Newsletter), has met with yet another success -- this time in Toronto, January 22 through 24. Others are being held in Chatham and Kingston this month (March). Now the sponsor -- Ontario's Ministry of Industry and Tourism -- plans to continue the shows and is also starting to work with other provincial governments in order to attract manufacturers from other parts of the country.

DO YOU HAVE WHAT THE BIG COMPANY TAKES?

It's an exciting concept, this trade-show-with-a-difference -- the difference being that the industrial consumers of manufactured goods set up the displays instead of the producers. The purpose is to acquaint Canadian manufacturers with products that major companies are currently forced to buy outside Canada, but would like to purchase here.

In Toronto, some 30 large companies manufacturing a variety of products ranging from Sunbeam kitchen appliances to de Havilland's short take-off and landing aircraft exhibited components and parts at present sourced outside Canada. If all these were manufactured in Canada at the present volume requirement, this would mean an additional \$38 million for Canadian manufacturers.

This figure could be substantially higher if Canadian manufacturers, in addition to supplying these products in Canada, could also penetrate the U.S. market. One visitor to the show, a manufacturer of specialized small equipment for mining and construction, has already decided to increase his facilities in order to service the U.S. market.

An added benefit for some of the exhibitors is the opportunity to increase the Canadian content of their products.

Attendance at the show over the three days was estimated at about 1,000. Visitors agreed that this type of show fills an important need and many expressed surprise that so many "simple" items were being imported rather than supplied locally.

Exhibitors also expressed satisfaction with visitors' response. By the middle of the third day one company had received requests for quotes for more than 200 parts.

For further information: Peter McDonald, Ministry of Industry and Tourism, Ontario. Tel: (416) 965-3560.

MILLION DOLLAR CONTRACT FOR HICKLING-SMITH TO TRAIN NIGERIAN PUBLIC SERVANTS

Continuing a long relationship with Nigeria, the consulting firm of Hickling-Smith of Toronto is providing advanced training to a group of 18 Nigerians -- staff members of the Administrative Staff College of Nigeria. For more than a year, leading educators from ASCON have been working with Hickling-Smith staff, under the personal direction of James Hickling, to establish a course of instruction for public servants based on North American style, result-oriented management.

As a result, the current project NICAN, valued at \$1 million, was awarded to Hickling-Smith.

The staff college ASCON was established in 1973 in Badagry, Nigeria and last year moved into new premises which were built at a cost of \$50 million (Canadian). The college has five departments: General Management; Financial Management; Public Administration; Functional Management and Research, and Management Consulting.

The 18 participants in NICAN (16 men, 2 women), are all either M.A.s, M.B.A.s or Ph.D's. The six-week course which is being held at the Guild Inn, Scarborough, encompasses a wide range of techniques: 0 groups; small syndicates; case studies; motion pictures; lectures and reading assignments. It is staffed by 15 Hickling-Smith consultants. The participants are all faculty members of ASCON who will return to Nigeria to teach the following disciplines: Advanced Management; Advanced Financial Management; Management Consulting; Seminars and Conferences.

In Nigeria, the courses will commence on April 26, 1980 and for an initial period, Hickling-Smith consultants will assist.

The present phase of NICAN at the Guild Inn is viewed by all participants as an exercise in co-operation rather than a "teacher/student" relationship. In fact, the Nigerians attending are called "participants" rather than students.

"ENERGY BUS" TAKES TO THE ROAD

An original idea to conserve energy, conceived and developed in Canada, has caught the imagination of the European Community.

Popularly known as the "Energy Bus" the vehicle is operated in Canada by the federal and provincial governments and accepted by Canadian industry as a means of improving energy use efficiency and reducing fuel and electricity costs.

The customized vehicle is equipped with sophisticated instruments to measure and analyze energy consumption in industrial and commercial plants and to identify potential

energy savings. It is staffed by a team of professional engineers and technicians and is equipped with a computer, energy measuring instruments, demonstration equipment and video units.

Before the bus makes a visit, the company provides information on the type and amount of energy consumed and the physical characteristics of the plant. The audit team then makes on-site observations to obtain additional information needed for computer analysis.

At the end of the visit, the company receives recommendations for improving energy efficiency and an estimate of potential annual financial savings. Visits to Canadian companies demonstrated that the energy bus identifies potential energy savings of as much as 18 to 25 per cent a visit. And in some cases even as high as 50 per cent!

After a demonstration in Canada for representatives of the European Community in June 1979, seven member states (The Netherlands, Germany, Luxembourg, Belgium, Italy, France and Denmark) indicated an interest in implementing a similar system modelled after the Canadian program.

The Canadian government offered the Community its computer and data base programs. In addition to making a demonstration bus available to visit European countries, Canada offered to train the first bus crews from those member states interested in implementing the program.

A memorandum of understanding, establishing the basis for this co-operative venture, was signed by Canada and the European Community in Brussels on December 17, 1979. Canada will benefit from this spirit of co-operation by receiving statistical information on energy use patterns in industry.

The bus has just recently completed a successful tour of several member states of the European Community. And even though Europeans are generally more aware of higher energy costs than their Canadian counterparts, the general reaction from industrialists and government officials is extremely positive.

The Netherlands will implement the energy audit vehicle this month (March) and Italy plans to begin its program in the near future. Germany, France and Belgium are also in the process of making plans to adopt the program or a modified version of it.

At the moment, this bus is well on the road to cutting fuel and electricity costs in industry round the world.

For further information, please call: Jim Hook, Conservation and Renewable Energy Branch, Energy, Mines and Resources, Tel: (613) 995-1801.

I.T. & C. PROMOTIONAL PROJECTS PROGRAM

The following is a current list of trade fairs and missions projects which will be sponsored during the period April 1 - June 30, 1980. An up-dated list of this nature will be included as a regular feature in this Newsletter.

TRADE FAIRS

Royal Easter Show
Sydney, Australia
(Information Booth)
March 28 - April 8, 1980

The Royal Easter Show in Sydney, Australia is organized and presented by the Royal Agricultural Society of New South Wales and its influence has become nationally and internationally recognized.

The Department will participate with an Information Booth to present Canadian genetic products to the Australian livestock industry.

Milan International Trade Fair
Milan, Italy
(Information Booth)
April 14-23, 1980

After more than fifty years of existence, the Milan Trade Fair has developed into a major trade centre for businessmen from all countries.

Participation by the Milan Consulate-General has become part of the Commercial Division's activities and the benefits received to date justify maintaining Canada's presence with an Information Booth.

FIME '80 - Forest Industries
Machinery Exposition
Myrtleford, Victoria, Australia
April 15 - 17, 1980

FIME '80 is the third exhibition of its type held in Australia at five yearly intervals. It is organized and financed by the Australian Forest Industries Journal Pty. Ltd.

The major objective of FIME '80 is to assist logging, sawmilling and forestry equipment manufacturers to introduce machines and systems and the Department will sponsor a Canadian stand to promote Canadian capability and products.

TRANSPORT-EXPO '80
International Exhibition of
Advanced Methods and Innova-
tion in Surface Transport
Paris, France
(Information Booth)
April 15 - 19, 1980

TRANSPORT-EXPO is an event entirely devoted to modern means of surface transport of persons and goods. The fair displays the equipment, techniques and systems currently being used and those being researched and constructed.

The Department will have an Information Booth with company participation being limited to providing promotional material. The emphasis will be on the Canadian railway industry and a model of the LRC advanced passenger train will be displayed.

Asia Marine '80 - Exhibition
and Conference
Singapore, Singapore
(Information Booth)
April 15 - 19, 1980

Asia Marine '80 will be held at the giant World Trade Centre on Singapore's waterfront. The 1979 event attracted nearly 300 exhibitors from 22 countries who met and discussed their products with some 5,000 visitors involved in the building, repair and operation of conventional ships and specialized sectors of the industry.

The Department will participate with an information Booth.

Business and Institutional
Furniture Show - The Marketplace
Philadelphia, Pennsylvania, U.S.A.
April 16 - 17, 1980

As part of its strategy to promote Canadian business and institutional furniture in the United States, the Department sponsors a number of solo presentations at strategically-important markets. These shows are organized by our U.S. Consulates and are designed to bring Canadian business and institutional furniture to the attention of architect specifiers, interior designers and principal end users.

Some of these presentations are held in conjunction with regular events, some at locations negotiated by our Consulates.

Internationaler Treffpunkt
Hanover Fair '80
Hanover, West Germany
(Information Booth)
April 16 - 24, 1980

The Hanover Fair, with 4,900 exhibitors and 500,000 visitors, is the most prestigious industrial trade fair in West Germany.

While Canada does not have a national booth in the industrial sector of the fair, the Department continues to support a Post Information Stand in the Internationaler Treffpunkt (the Hall of Nations). The stand serves as a base of operation for generating trade opportunities among the business visitors to the fair.

Offshore Technology Conference
and Exhibition
Houston, Texas, U.S.A.
May 5 - 8, 1980

The Offshore Technology Conference and Exhibition, held annually in Houston, Texas, is the world's foremost meeting on offshore resources. The show brings together leading engineers and scientists, as well as managers and government officials, to discuss latest developments in technology and to view the hardware and services available to meet to offshore challenge.

The Department will be offering Canadian manufacturers the opportunity to display the innovation and high reliability of their products and services.

21st International Lisbon Fair
Lisbon, Portugal
(Information Booth)
May 9 - 18, 1980

The major objective of Canada's participation at the 21st International Lisbon Fair is to exhibit through a photographic display a wide range of Canadian products. Exhibits will highlight Canadian achievements in telecommunications, airport installations, atomic and conventional energy, aircraft (CL-215, Dash-7), cattle raising, seed potatoes, grains, tobacco growing, fisheries products.

Business and Institutional
Furniture Show
Omni International Hotel
Miami, Florida, U.S.A.
May 14 - 18, 1980

See information for similar show in Philadelphia, previous page.

Canadian Solo Textiles Show
Panama, Panama
June 1980

The Canadian Textile Show in Panama is a solo presentation organized by the Department under its annual trade fairs program to assist Canadian manufacturers in maintaining a presence in the Central American market against strong competition from other countries.

ABA - American Booksellers'
Association Exhibition
Chicago, Illinois, U.S.A.
June 7 - 10, 1980

The American Booksellers' Association Convention is held annually in a different city of the United States with an associated book exhibition. Between 15 to 20 countries participate with more than 700 booths.

The main objective of this event is to give booksellers, publishers, authors and librarians a broad outline of world publishing. Participation by the Department will provide a unique opportunity to establish contacts for the promotion of Canadian books in the U.S.

Poznan International Fair
Poznan, Poland
(Information Booth)
June 8 - 17, 1980

The Poznan Fair program includes a number of events of which the central multibranch presentation -- the International Fair -- held annually in June, is the most important. The 1980 International Fair will include industrial plants, metallurgical products, machinery, electrical and electronic equipment, mineral raw material, furniture and wood products, and other consumer goods and services.

The Department will support the Canadian industry with an Information Booth.

Royal Highland Agricultural Show
Edinburgh, Scotland
(Information Booth)
June 16 - 19, 1980

The Royal Highland Show is the major agricultural exhibition in Scotland with an attendance in the 120,000 range, including visitors from several countries.

The Department will be promoting Canadian exports of cattle, swine and semen, at an Information Booth.

NAMM '80 - International Music Expo
Chicago, Illinois, U.S.A.
June 28 - July 1, 1980

The International Music Expo is sponsored by the National Association of Music Merchants in co-operation with several musical instrument associations. It is acknowledged to be the principal showcase for the United States musical industry. Any line of merchandise normally sold through music stores can be displayed. Music store owners from the U.S. and foreign countries visit the show.

The Department will participate with the objective of exposing Canadian manufacturers of musical instruments, sound and recording equipment, printers and publishers of music material to the whole U.S. market, especially the very large eastern region.

Southern Furniture Show
High Point, North Carolina, U.S.A.
April 17 - 24, 1980
October 23 - 31, 1980

The Southern Furniture Mart is a prestigious furniture exhibition with buildings containing over 92,903 m² of furniture displays. They are visited semi-annually, in April and in October, by some 15,000 key buyers from the U.S. -- and a number of foreign buyers -- who are given the opportunity to look at new styles and designs introduced by U.S. manufacturers principally.

As part of a program aimed at increasing exports of Canadian furniture in the U.S. market, Canadian manufacturers of household furniture participate, both in the spring and fall, under the sponsorship of the Department.

INTERSTOFF '80 - Clothing and Textiles Trade Fair
Frankfurt, West Germany
May 13 - 16, 1980
November 4 - 7, 1980

Interstoff is one of the longest running exhibitions in West Germany, occurring twice each year in May and November. Only clothing textiles can be displayed at this event which attracts some 800 exhibitors, more than half from foreign countries.

The Department will support Canadian companies in their efforts to promote clothing textiles in Europe.

MISSIONS

House Manufacturers Mission to West Germany
April 14 - 23, 1980

Six Canadian house manufacturers with export capability and a strong interest in the German market will meet with builders, manufacturers, architects and code authorities.

Automotive Parts Buyers Mission to International Automotive Show, Montreal
April 15 - 17, 1980

Over seventy mass merchandisers and warehouse distributors from around the world were invited by ITC to visit this show. The show will stress an export theme to 207 exhibitors and 10,980 attendees.

Automotive Parts Buyers Mission
to Japan
May, 1980

To be held in conjunction with the automotive parts exhibit (World Import Mart) at the Canada Trade Centre in Tokyo. Visits to Japanese vehicle manufacturers' home offices would take place immediately after the show.

Fur Apparel Buyers Mission to
Montreal Fur Market Week
May 3 - 8, 1980

One hundred buyers from major U.S. markets will be exposed to a larger number of Canadian fur garment manufacturers.

Canadian Franchise Firms Mission
to Japan
May 15 - 30, 1980

A small group of Canadian franchisors will be introduced to the lucrative Japanese market where demand exists for new and different Canadian businesses.

Computer Technology Mission to
Norway, Sweden, Finland
and Denmark
May 26 - June 6, 1980

Twelve Canadians from the Electronic Data Processing Industry will assess the needs of Scandinavian countries for EDP products, services, distributionships, and joint ventures.

Railway Equipment Mission
to Libya
June, 1980

Four senior executives from the Transportation Industry will express Canadian business interest in Libyan railway projects, and place source lists with the Libyans for railway equipment and services.

Military Incoming Mission
from the Cameroons
June 1 - 10, 1980

Four senior officials from the Cameroons Ministry of Defence will visit selected Canadian defence products manufacturers.

Rapeseed Technical Seminar
to Brazil
June 1 - 13, 1980

Three or four technical/commercial representatives of the feed and crushing industries will put on technical seminars covering the crushing, processing, oil and meal utilization of "Canola," a new superior variety of rapeseed.

Cable TV Industry Mission
to Japan
June 2 - 16, 1980

The thrust of this mission is to make known to Japanese government authorities, business organizations and trade associations, Canada's lead in the cable television industry. Potential markets for the transfer of technology (franchising, joint projects, technical consulting, etc.) and the sale of Canadian cable television related equipment will be investigated.

Comfort Conditioning Incoming
Buyers Mission from France
June 8 - 12, 1980

Four buyers of electric heating equipment in France will visit principal Canadian manufacturers of this equipment.

Railway Equipment Mission
from Guatemala
June 15 - 20, 1980

Five railway officials from Guatemala will visit Canadian railway equipment manufacturers and assess Canada's ability to participate in their railway rehabilitation plans.

Rapeseed Technical Seminar
to East Germany and Poland
June 15 - 28, 1980

Three or four technical/commercial representatives of the feed and crushing industries will put on technical seminars covering the crushing, processing, oil and meal utilization of "Canola," a new superior variety of rapeseed.

Rapeseed Technical Seminar
to Hungary and Czechoslovakia
June 30 - July 11, 1980

Three or four technical/commercial representatives of the feed and crushing industries will put on technical seminars covering the crushing, processing, oil and meal utilization of "Canola," a new superior variety of rapeseed.

EGYPT — NEW FRONTIER FOR CANADIAN CONSTRUCTION?

Egypt's "open door" policy, with its progressive relaxation of investment conditions, can result in greater access to the Egyptian market for Canadian builders and designers.

One of the most populous countries in the Middle East, with ambitious long-term development schemes and a great need to import, Egypt offers itself as a natural market for a wide range of goods and services.

This hopeful picture emerged from a late October visit to Cairo, when 12 representatives of Canadian construction and related industries headed by A. M. Guérin, Assistant Deputy Minister, Department of Industry, Trade and Commerce, met with Egyptian government officials to discuss mutually beneficial industrial co-operation opportunities.

The Egyptian government's highest priorities are: tourism; housing and urban development; building material production; infrastructure (roads, utilities, telecommunications, ports); food processing plants and agro-industries.

Delegates noted that the single most important issue was the need for project financing at concessional rates. "Soft loans" from a number of western countries, in addition to the large United States Agency for International Development (USAID) program in Egypt, have provided lucrative contracts for national consulting and contracting firms. If Canada is to get involved in the vast Egyptian development schemes, financing at mutually acceptable terms will have to be negotiated.

In addition to financial restraints, Canadians hoping to do business in Egypt must be prepared for possible long delays and interruptions in the contract awarding, approval and construction processes. There is a shortage of skilled labour -- many workers having

opted to go to neighbouring oil-rich countries -- building materials and equipment. Other constraints include a cumbersome bureaucracy (although the government is gradually improving efficiency in certain civil service areas), seriously overburdened communication and infrastructure networks, a high rate of inflation related to construction, and growing competition from foreign firms with experience in the area.

Delegates learned that the Egyptian construction market could be approached in four ways. First, through the usual process of responding to bid calls by public agencies. In addition to projects financed fully or partially by the government, many projects are financed by Arab and international agencies. The World Bank funds some \$300 million worth of projects a year. But the assessment of international bids is very strict and with the exception of CIDA financed projects, the international competition is intense.

The second approach is through subcontracting to U.S. firms. Canadian general and specialized contractors should explore opportunities with U.S. firms awarded U.S.-financed capital projects. There have been a limited number of such U.S./Canadian ventures successfully completed recently.

A third way is through joint ventures with the private sector. There are numerous Egyptian individuals, firms, banks that control land and have obtained development rights, and are seeking foreign assistance and know-how. In most cases financing or equity participation is requested. Should a Canadian company provide the necessary financing, it could create or initiate its own project. The company could, through the Canadian Embassy, be introduced to potential joint venture partners who would supply the land and logistic support for the development of a capital project related to the company's specialty.

The fourth approach is through joint ventures with authorized public agencies.

This approach is similar to the third. Canadian companies could seek out specialized public-sector agencies authorized for joint venture with foreign firms.

There was an all-out attempt to introduce prefabrication and industrialized building techniques in Egypt, but Egyptian officials discovered that some prefabricated housing projects resulted in longer construction time and higher costs.

This development could prove beneficial to the Canadian construction industry, however, which does not depend on techniques based on rigid prefab factory-produced units. Canadian builders can utilize and adapt current Canadian techniques based on efficient on-site construction complemented by prefab components when economical and practical.

Several Canadian construction and consulting firms are already active in Egypt, but the field is ripe for many more.

For further information, please contact: M. Rifaat, Construction and Consulting Services Branch, Tel: (613) 992-0028.

"HIGHER PROFILE FOR CANADIAN INDUSTRY IN CHINA IS ESSENTIAL..."

Says Dr. Paul Lin, director of the Centre for East Asian Studies at McGill University and a founding member for the Canada-China Trade Council.

"We have to make a clearer distinction of the areas in which we're very good. And even those where we're only just as good as other countries, because there is a lot of goodwill in China for Canada," Dr. Lin told the council's second annual meeting. He also said Canadian industry has to have a better idea of what China's priorities are and where the decisions are made.

Federally-sponsored trade missions to China are one way Canadians are able to examine China's priorities while, at the same time, establishing a higher profile. A good example is the Pulp and Paper Equipment Mission (Nov. 10-24/79) -- organized by the Machinery Branch of Industry, Trade and Commerce in response to the Chinese Ministry of Light Industry's invitation to hold technical seminars on Canada's latest pulp and paper developments.

These seminars were extremely well received by the Ministry of Light Industry in Peking and by the various regions where they were presented. The sessions were well attended and represented a good cross-section of the industry in each area. The technical discussions which followed the formal presentations illustrated the keen interest and eagerness of the Chinese towards modernizing their industry. There is no doubt that any documentation which reaches the operating level is well read and studied in great detail.

The mill tours were a real eye-opener for the delegation. In each city, outside Peking, the visits preceded formal presentations. This greatly assisted the delegation in identifying which part of the presentations would be of most interest, and also which area should be covered in greater detail. There is no doubt that the seminar approach gives access to information which otherwise would not have been available.

While the potential market for Canadian pulp and papermaking machinery may not appear to be as great as it once was believed to be, there is a tremendous need for modern technology in the Chinese industry. Those firms, both consulting engineers and machinery manufacturers, which can find and establish a satisfactory method of industrial co-operation with China, stand to benefit the most. This process could be long and arduous and will require a lot of staying power and patience.

Based on the amount of Scandinavian equipment seen during the mill tours, it is obvious that the competition is very well established. Also, the Chinese appeared to be very familiar with European pulp and paper technology as indicated by their questions and remarks during the technical discussions. However, they also seem very eager to familiarize themselves with North American technology and would obviously welcome opportunities to put some of it into practice. They were most impressed with the practical approach offered by some of the members in their recommendations on how to improve their operation, particularly in the papermachine area and in the processing of non-wood fibres for papermaking.

Many interesting contacts were made during this mission and there is now a much clearer understanding of the requirements of the Chinese pulp and paper industry. To those interested in doing business in China, it offers a challenge in perseverance and imagination.

More information on this mission, or on the pulp and paper equipment industry in general, can be obtained by contacting: Omer Poirier, Mining, Metallurgical and Forestry Division, Machinery Branch, IT&C, 235 Queen Street West, Ottawa, Ontario K1A 0H5, Tel: (613) 992-0096.

IN BRIEF...

TOTAL DISTRIBUTION SERVICE PENETRATES SCANDINAVIAN MARKET

A new "distribution hotel" was opened recently in Oslo. It is an automated warehouse with computerised stock monitoring and distribution control, with offices, staff, computer terminals and conference facilities.

The services are for hire -- only when they are needed. This is the cost-cutting

concept of OVD (Oslo Varedistribunal), the new trade route to Scandinavia.

Oslo is a major entry and exit point for trade with Scandinavia. The OVD facility at Ulvenveien III is close to the modern deep-water harbour and the international airport at Fornebu. A private spur line linked directly to the warehouse connects with nearby Alnabru station -- the Norwegian railway system's central freight terminal with direct connections to Sweden, Denmark and Europe.

It is also within a few hundred yards of the Oslo ring road and the main highways leading to Trondheim and the other major towns of Norway, and to Stockholm and the industrial and commercial heartland of Scandinavia.

Businessmen can now start selling to Norway, Denmark and Sweden, with virtually no investment outlay. They can use OVD's basic pallet-handling, stock-monitoring service or let OVD take care of all storage and distribution needs.

OVD is a new concept in total distribution service, providing manufacturers, retailers, factors, exporters to and importers from Scandinavia with an integrated warehousing, distribution and administration facility. It will receive, store, order, pick and dispatch goods precisely to instructions and provide continuous up-to-the-minute stock control data from a computer linked directly to the modern warehouse complex.

Full office and conference room facilities and trained staff are also available as required. This could be for a few hours, a day, a week or for a whole year. Space and services are only paid for when they are being used.

Now newcomers to the Scandinavian market, as well as established distributors, no longer need to tie up capital in their own storage and transport facilities. OVD is ready and willing to do all the work for them.

LOOKING FOR A PROMISING CANADIAN INVENTION?

The Inventions Catalog, published by Canadian Patents and Development Limited (CPDL) is a good place to start your investigations.

CPDL, a crown corporation reporting to Industry Trade and Commerce, ensures that valuable inventions arising out of government and university research are taken up by industry. CPDL chooses the most promising ideas from the more than 250 that are submitted each year, files patent applications on some, licenses the know-how on others, and then advertises them to industry. Since its inception in 1948, CPDL has introduced technology such as a crash position indicator; ear defender; helicopter hauldown; instant mashed potatoes; perforated breakwater; position homing indicator; stereo earphones; TEA laser;

vinblastine (pharmaceutical); the vortex arc lamp; and many more.

Make sure that your firm isn't missing out on a new product possibility -- send for a copy of CPDL Inventions Catalog and twice yearly supplements -- five dollars covers handling.

For more information, contact: K.F. Crowe, Canadian Patents and Development Limited, 275 Slater Street, Ottawa, Ontario K1A 0R3, Tel: (613) 996-5530.

ARAB BUSINESS MAGAZINE HAS WIDE CIRCULATION

The Canadian Embassy in Beirut has brought to "Newsletter" attention a new business/economics magazine which may be of interest as an advertising vehicle to Canadian companies wishing to do business in the Middle East.

"Al Iktissad Wal Aamal" is written entirely in Arabic, published in Beirut and distributed throughout the Arab world. It has the full support of the Lebanese Chamber of Commerce with which it is closely linked.

The monthly magazine publishes articles and provides a guide to tenders, fairs, conferences, as well as development plans and projects. According to the publishers, its readers are among the Arab world's most influential leaders -- politicians, businessmen, independent professionals and general managers within both the public and private sectors. It is also circulated widely within administrations and companies and enjoys an important secondary readership among upper and middle management.

Those interested should write to: TAMAM (Trans Arab Media Advertising Management), P.O. Box 11-688, Beirut, Lebanon. Cable: Markerama; Telex: 2-1660 LE.

MODERN ELECTRIC POWER SYSTEMS -- COURSE OFFERED BY WINNIPEG COMPANY

A five-day intensive course presenting the latest analytical concepts for planning, design and operation of large AC and HVDC power systems will be presented April 28 to May 2, 1980, at the Birchwood Inn, Winnipeg. Sponsors are UNIES Ltd., Consulting Engineers, Winnipeg, and Brown, Boveri & Cie, Baden, Switzerland.

The course is suitable for those engineers involved in the operation of electrical power systems and working with utilities, consultants, electrical equipment manufacturers and users. Deadline for applications and receipt of tuition fees is April 15.

Further information is available from UNIES Ltd., 1666 Dublin Avenue, Winnipeg, Manitoba, R3H 0H1.

MULTILATERAL PROJECT OPPORTUNITIES

Looking for new export markets? Tired of finding out about opportunities after the contracts are awarded? Frustrated by lack of time to investigate and prepare proper bids?...

Then the Multilateral Project Opportunities Listing is here to help. It lists the projects being considered for financing by the various multilateral development banks and the United Nations Development Program. While most of these projects are two to three years away in terms of concrete results in the form of sales, the time can be well used to assess the potential, arrange for government assistance, where practicable, and in general put your company in the position to make a serious bid for the business which will be generated.

It is estimated that the various international organizations covered in the listings spend about \$25 billion each year on development projects around the world. Of this amount, Canada contributes about \$375 million: \$105 million to the UN agencies and some \$270 million to the development banks. In terms of return on this investment, Canada is not very competitive. While the rate varies from a high of 68 per cent for UN projects to something under 20 per cent for most of the regional development banks, one should look by way of comparison at Japan -- that country has a return of 249 per cent on its investment in these same organizations.

If any of these projects interest you, contact:

The Office of Overseas Projects
Department of Industry, Trade and
Commerce (33)
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 995-3054

That office will keep you informed of developments in a particular project, and provide assistance in pursuing it. While many firms may feel they are too small to bother, experience has shown that getting in on the ground floor has allowed even very small firms to win substantial orders as sub-suppliers or as part of a consortium bidding on larger portions or even the entire project.

Future issues of Canada Commerce magazine will carry the experiences of some successful firms in this connection.

* For other information sources, see note at the end of listings.

NEW PROJECTS

ASIA

BANGLADESH -

Small Scale Industry III
World Bank (IDA) - amount to be determined

Fertilizer Transport
World Bank (IDA) - \$20.0 M (approx.)

Tubewell Development
Asian Development Bank - \$27.0 M
Consultants to be recruited

Agricultural Credit
Asian Development Bank - \$20.0 M
No decision whether consultants required

Natural Gas Development
Asian Development Bank - \$15.0 M (tentative)
Consultants will be recruited by executing agency

BURMA -

Forestry II
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Grain Storage (technical assistance)
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by bank

HONG KONG -

Technical Education
Asian Development Bank - \$20.0 M (approx.)
No decision whether consultants required

INDONESIA -

Swamp Reclamation I
World Bank (IBRD) - \$73.0 M

Industry I
World Bank (IBRD) - \$100.0 M

Education XII
World Bank (IBRD) - \$50.0 M

Java EHV Power Transmission II
Asian Development Bank - \$55.6 M
Consultants financed by IBRD will continue

Livestock Development II
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Palm Oil Refinery
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Senior Technical Schools (Phase II)
Asian Development Bank - amount to be determined

Livestock Development (technical assistance)
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Sidareja-Cihaur Irrigation
Asian Development Bank - \$34.0 M
Feasibility study being prepared by consultants financed under bilateral assistance

Teluk Lada Area Development (Phase III)
Asian Development Bank - amount to be determined

Tulungagung Drainage
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be required

South Sulawesi Cotton Development
Asian Development Bank - \$12.0 M (tentative)
No decision whether consultants required

LAO, PEOPLE'S DEMOCRATIC REP. -

Agricultural Support Facilities
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Vientiane Plain Rural Electrification
Asian Development Bank - \$4.0 M
No decision whether consultants required

MALAYSIA -

Power IX (Hydro)
World Bank (IBRD) - \$36.0 M
Negotiations planned for early 1980

Negeri Sembilan Timur Integrated Agricultural Development
Asian Development Bank - amount to be determined
No decision whether consultants required

Hospitals and Rural Health Centers
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

NEPAL -

Irrigation
World Bank (IDA) - \$13.0 M (approx.)
Preparation underway

Technical Assistance II
World Bank (IDA) - amount to be determined
Preparation underway

Livestock Development
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Fourth Agricultural Credit
Asian Development Bank - \$15.0 M
No decision whether consultants required

PAKISTAN -

Lahore Urban Development
World Bank (IDA) - \$20.0 M

Industrial Development Bank of Pakistan II
World Bank (IDA) - \$15.0 M

Baluchistan Livestock Development
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Load Despatch Center and Transmission
Asian Development Bank - \$25.0 M
Co-financing with IDA, EEC, Federal Republic of Germany and Canada envisaged

Fourth Industrial Development Bank of Pakistan
Asian Development Bank - \$35.0 M

Baluchistan Fisheries Development (technical assistance)
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by the bank

PAPUA NEW GUINEA -

Fisheries Development
Asian Development Bank - amount to be determined
Various aspects of project under review

Milne Bay Province Rural Development
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Technical Education
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

PHILIPPINES -

Manila Grains Terminal
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Laguna de Bay Irrigation II
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by the bank

SOLOMON ISLANDS -

Honiara Water Supply
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

Agricultural Research, Extension and Training, and Coconut Oil Mill
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be required

SRI LANKA -

Construction Industry
World Bank (IDA) - \$15.0 M
Preparation underway

Village Tanks Rehabilitation
World Bank (IDA) - \$15.0 M
Preparation underway

Anuradhapura Dry Zone Agriculture
Asian Development Bank - amount to be determined
No decision whether consultants required

Rural Credit II
Asian Development Bank - amount to be determined; Technical Assistance - to be determined; consultants required

Technical Education (technical assistance)
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by the bank

Geological Survey (technical assistance)
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by the bank

THAILAND -

Bangkok Water Supply II
World Bank (IBRD) - \$20.0 M
Co-financing from ADB and OECF is likely

Telecommunications IV
World Bank (IBRD) - \$90.0 M

Provincial Roads
World Bank (IBRD) - \$120.0 M

Irrigation Package
Asian Development Bank - amount to be determined
No decision whether consultants required

Mae Moh (Unit 5) Power plus Loei Trans-basin Hydropower
Asian Development Bank - \$90.0 M
No decision whether consultants required

Irrigation Package - (technical assistance)
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by the bank

WESTERN SAMOA -

Vaipu, Afulilo and Malololelei Hydropower Station
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited

AFRICA

BENIN -

Water Supply and Electrification of 12 District Headquarters (Public Utilities)
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
A consulting firm, to conduct these studies, is under recruitment

Pobe-Onigbolo Road
African Development Fund - \$3.5 m (FUA)
Engineering studies nearing completion

BOTSWANA -

Francistown Hospital
African Development Fund - amount to be determined. Additional financing sought

Education III
World Bank (IBRD) - \$12.0 M

Water Supply III
World Bank (IBRD) - \$10.0 M

BURUNDI -

Reconstruction of the Ngozi-Muyinga-Kobero Road
African Development Fund - \$7.0 M (FUA)
Engineering studies nearing completion

Reconstruction of the Mutambara-Nyanza-Lake Road
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Pre-investment studies and tender documents in progress being financed by a Belgian grant to the Bank

Kigamba Rural Development
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Project prepared by FAO in 1979

CAMEROON -

Integrated Rural Development of Upper Sanaga
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Pre-investment studies to have begun before end 1979 under financing by a Swiss grant to the bank

CAPE VERDE -

Development of Health Services
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)

Pre-investment studies, to be financed by
USAID grant to the bank, was to start
before end 1979

Mindelo Water Supply Project
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)
Pre-investment studies being reviewed

COMOROS -

Education Project
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)
Under preparation in collaboration with
UNESCO

CONGO -

Development of Buzanza Food-Crops Cultiva-
tion
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Being prepared in collaboration with FAO.
Additional financing being sought

ETHIOPIA -

Country Roads
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)
Pre-investment studies being studied

Wush Wush Tea Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Preliminary feasibility study completed

GAMBIA -

Banjul Drainage & Sewerage
African Development Fund - \$7.0 M (FUA)
Oceanographic studies completed. EEC will
co-finance the project

Lamikoto-Passimus Road Project
African Development Fund - \$7.0 M (FUA)
Feasibility and detailed engineering
studies completed and being examined
by fund

GHANA -

Line of credit to the Agriculture Deve-
lopment Bank
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)

Highways IV
World Bank (IDA) - \$40.0 M

GUINEA BISSAU -

Health Services Development
African Development Fund - \$4.5 M (FUA)
Pre-investment studies financed by a
USAID grant to the bank

KENYA -

Technical assistance for export promotion
and industrial restructuring
World Bank (IDA) - amount to be determined

LESOTHO -

Joel's Drift-Khamane Road Project
African Development Fund - \$4.0 M (FUA)

LIBERIA -

Livestock Development Project
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)

Rural Development II
World Bank (IDA) - \$13.0 M

MADAGASCAR -

Rice Project (Phase II)
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Consultants selected for conducting
feasibility studies

MALAWI -

Rural Health Project
African Development Fund - \$3.7 M (FUA)

Polytechnic/Primary Education Project
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)

Rural Electrification Project
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)
Documents from the government found
sufficient by the fund as base for
appraisal

MALI -

Development of Selingue Hydro-Agricultural
Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Engineering studies, financed by FAO,
are nearing completion

MOZAMBIQUE -

Nauela Agricultural Development Project
African Development Fund - \$10.0 M (FUA)
Feasibility report available but addition-
al financing being sought

NIGER -

Maradi II Rural Development
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Phase I under progress under IDA finan-
cing. Phase II under appraisal by IDA
which will co-finance the project

Construction of Technical Training Centre
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Pre-investment study work being planned

RWANDA -

Water Supply Project
World Bank (IDA) - \$13.0 M (approx.)

N'Shili Tea Complex Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)

Cyangugu-Kibuye Road (Cyangugu-Ntendezi
portion)
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)

Health Training Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)

Gisovu Tea (Supplementary) Project
African Development Fund - \$5.0 M (FUA)

SENEGAL -

Power Engineering Project
World Bank (IDA) \$3.1 M

Stream Water Storage Study Project
African Development Fund - \$1.0 M (FUA)
Geological studies available

Establishment of Rural Community & Indus-
trial Forest Plantations
World Bank (IDA) - \$7.0 M

Telecommunications II Project
World Bank (IBRD) - \$20.0 M
Preparation to start early 1980

SIERRA LEONE -

Drainage and Evacuation of Solid Wastes
Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Oceanographic studies, financed by fund,
nearing completion

Agriculture Development IV
World Bank (IDA) - \$12.0 M

SOMALIA -

Petroleum Exploration
World Bank (IDA) - amount to be determined

Afgoi-Mordile Irrigation Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Phase I was financed by the bank in 1972
and is now run by the Libyan Somalia
Company (LIB-SOMA)

SUDAN -

Port Development I
World Bank (IDA) - amount to be deter-
mined

Seed Production & Multiplication Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
To be prepared in consultation with FAO.
Recommended for co-financing with the
bank

El-Obeid Water Supply Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Feasibility study, financed by IDA,
nearing completion

White Nile Pump Scheme Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Identified and prepared by IDA which will
also co-finance it

SWAZILAND -

Power III Project
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

Roads IV Project
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

TANZANIA -

Sugar Rehabilitation Project
World Bank (IBRD/IDA) - \$40.0 M (approx.)

Oil Development Engineering
World Bank (IDA) - amount to be determined

Ten Bridges III Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Detailed engineering studies nearing
completion

TOGO -

Agricultural Developments in Bassar Area
World Bank (IDA) - \$10.0 M

Highways IV Project
World Bank (IDA) - \$12.0 M

Development of Fosse Aux Lions Valley
Project
African Development Fund - \$4.0 M (FUA)

TUNISIA -

Electrical & Mechanical Industries
World Bank (IBRD) - amount to be deter-
mined

UGANDA -

Program Credit II Project
World Bank (IDA) - \$50.0 M (approx.)

Technical Assistance - project preparation work

World Bank (IDA) - \$10.0 M

Lugazi-Sugar Rehabilitation Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Additional financing being sought

Tea Factories II Rehabilitation
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Continuation of the Tea Project under implementation

Kampala -Mukono-Lugazi Road Project
African Development Fund - \$1.0 M (FUA)
Feasibility and preliminary engineering studies, financed by a Swedish grant to the bank, have been completed

UPPER VOLTA -

Bilango-Taparko Road Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)
Feasibility and detailed engineering studies, financed by a Belgian grant to the bank, are nearing completion

Rural Development Fund III
World Bank (IDA) - \$15.0 M

West Volta III Rural Development
World Bank (IDA) - \$15.0 M

ZAIRE -

Rehabilitation & Extension of the Kanaga Township Portable Water Network & Distribution
African Development Fund - \$7.0 M (FUA)

ZAMBIA -

Nakambura Smallholder Sugar Project
African Development Fund - \$8.0 M (FUA)

MALI/MAURITANIA/SENEGAL -

Manatali Hydro Electrical Dam Project
African Development Fund - \$20.0 M (FUA)
Meeting of co-financiers and engineering consultants was scheduled before end 1979 to discuss technical and financial aspects of the OMVS programmes

CHAD/CAMEROON -

Moundou-Guidjiba Road Project
African Development Fund - \$12.0 M (FUA)
Pre-investment studies financed by EDF are being up-dated by the World Bank which is also financing the study for the two bridges in Cameroon

LIBERIA/SIERRA LEONE -

Monrovia-Freetown Highway Project
African Development Fund - \$12.0 M (FUA)
Project to be co-financed with the bank and KFW

LATIN AMERICA/CARIBBEAN

ARGENTINA -

Hydrocarbon Development Project
World Bank (IBRD) - \$20.0 M

San Sebastian - Ushuala Gas Pipeline
Inter-American Development Bank - \$10.0 M

BARBADOS -

Spring Garden & St. Barnabas Access Roads Project
Inter-American Development Bank - \$4.6 M

BOLIVIA -

Second Stage of Santa Crus Industrial Park
Inter-American Development Bank - \$19.5 M

Rural Electrification
Inter-American Development Bank - \$24.4 M

Second Stage of Hog Development Program in Chuquisaca Department
Inter-American Development Bank - \$8.3 M

BRAZIL -

Rural Electrification Project
Inter-American Development Bank - \$90.0 M

Credit Program for Agriculture Cooperative
Inter-American Development Bank - \$30.0 M (OC); and \$20.0 M (SF)

COLOMBIA -

Irrigation Rehabilitation I
World Bank (IBRD) - \$35.0 M (approx.)

COSTA RICA -

Water Supply Project
World Bank (IBRD) - \$15.0 M

Rural Development of Coto Sur Area
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Road Construction and Improvement Project
Inter-American Development Bank - \$30.0 M

Study on Remote Sensors II
Inter-American Development Bank - \$0.556 M (SF)

DOMINICAN REPUBLIC -

Program for Small Project Financing
Inter-American Development Bank -
\$0.1 M (SF)

ECUADOR -

Program for Small Project Financing
Inter-American Development Bank - \$0.75 M

EL SALVADOR -

Institutional support
Inter-American Development Bank -
\$0.6 M (non-recovery)

Establishment of a National Health Main-
tenance System
Inter-American Development Bank -
\$0.5 M (non-recovery)

GUATEMALA -

Rural Settlement subproject in Ixcán and
Chocon
Inter-American Development Bank - \$0.6 M
(SF)

Prefeasibility Studies on projects in
Western Plateau
Inter-American Development Bank - \$0.6 M

Formal and Informal Rural Education
Project
Inter-American Development Bank - \$0.085 M

GUYANA -

Industrial Credit Program
Inter-American Development Bank - \$5.0 M

Demara I Fishing Complex Project
Inter-American Development Bank - \$5.8 M

Utilization of Energy from Wood Waste
Inter-American Development Bank - \$0.373 M

HAITI -

Feasibility Study of La Chapelle Hydro-
electric Project (Artibonite River)
Inter-American Development Bank - \$0.62 M

Feasibility Study for Asphalt Industry
Inter-American Development Bank - \$0.58 M

Water Supply in Port-au-Prince Metropo-
litan Area
Inter-American Development Bank - \$14.0 M

Feasibility of Puzolana Industrial
Development
Inter-American Development Bank - \$0.045 M

HONDURAS -

Petroleum Exploration Promotion
World Bank (IBRD) - \$5.0 M (approx.)

Program of recovery - damaged by Hurrica-
nes David and Frederic
Inter-American Development Bank - \$40.0 M

Global Emergency Program - Agricultural
Rehabilitation
Inter-American Development Bank - \$40.0 M

Global Emergency Program - Industrial
Rehabilitation
Inter-American Development Bank - \$17.5 M

Program for Financing Small Projects -
sub-loans to small craftsmen
Inter-American Development Bank - \$0.05 M
(SF)

Program for Financing Small Projects -
horticulture
Inter-American Development Bank -
\$6.67 M (SF)

JAMAICA -

Kingston Free Zone
World Bank (IBRD) - \$14.0 M

MEXICO -

Agricultural Credit
World Bank (IBRD) - \$250.0 M (approx.)

Credit for Small & Medium Industries
World Bank (IBRD) - \$100.0 M (approx.)

NICARAGUA -

Emergency Program - Agricultural & Indus-
trial Rehabilitation
Inter-American Development Bank -
\$36.5 M (SF); and \$32.2 M (FV)

Program for Financing Small Projects -
farming credit re: coffee
Inter-American Development Bank -
\$0.02 M (TF)

Program for Financing Small Projects -
cotton ginning systems
Inter-American Development Bank -
\$0.024 M (TF)

Program for Financing Small Projects -
supply and marketing caused by civil
wars
Inter-American Development Bank -
\$0.089 M (TF)

Institutional Support re: public sector
Inter-American Development Bank -
\$2.5 M (SF)

Rehabilitation & Reconstruction of
Nicaragua
Inter-American Development Bank - \$1.5 M
(SF)

Technical & Institutional Strengthening
of the Ministry
Inter-American Development Bank -
\$1.0 M (SF)

PANAMA -

Preparation of Improved Seeds Program
Inter-American Development Bank -
\$0.061 M (Contingent recovery)

Regional Development of Bocas del Toro
Province
Inter-American Development Bank - \$0.520 M

Diagnostic Study of the Industrial Sector
Inter-American Development Bank - \$0.103 M

PARAGUAY -

Expansion & Improvement of Technical
Education
Inter-American Development Bank - \$13.0 M

PERU -

Investment Credit for Industrial & Tou-
rism Development
World Bank (IBRD) - \$50.0 M (approx.)

Credit Program for Economic Reactivation
Inter-American Development Bank - \$40.0 M

Rural Improvement Project (GEAR)
Inter-American Development Bank -
\$0.75 M (SF); and \$1.9 M (FF)

REGIONAL -

Short term mission : advisory services to
OLADE on the evaluation of its financing
by system for energy studies
Inter-American Development Bank -
\$0.015 M (SF)

EUROPE/MIDDLE EAST/NORTH AFRICA

ALGERIA -

Water Supply in Greater Algiers
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Fisheries I Project
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

JORDAN -

Power Plant in Aqaba Project
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

MOROCCO -

Family Health Program
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

PORTUGAL -

Fisheries Development Project
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

TURKEY -

Karakaya Hydro-electric Power Project
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

Fertilizer Rehabilitation - Soma
World Bank (IBRD) - amount to be
determined

YUGOSLAVIA -

Earthquake Reconstruction - railways in
Montenegro
World Bank (IBRD) - \$14.0 M

Earthquake Reconstruction - port facili-
ties
World Bank (IBRD) - \$50.0 M

APPROVED PROJECTS

Note: The Procurement is the same for all
projects financed by the Asian Deve-
lopment Bank. Each supply contract
for equipment or materials costing
\$150,000 or more shall be awarded
under international competitive bid-
ding and under \$150,000 will be on
the basis of international shopping.

ASIA

BANGLADESH - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Fisheries Credit Project -- Loan No. 420
Asian Development Bank - \$10.8 M (special fund)

2nd Highways Project --
World Bank (IDA) - \$10.0 M

BURMA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

2nd Telecommunications
World Bank (IDA) - \$35.0 M

Cement Industry Program
Asian Development Bank - \$5.2 M (special fund)

INDONESIA - Contact: John Brenchley
(613) 996-8661

Tulungagung Drainage Project
Asian Development Bank - \$30.0 M (ordinary capital resources); and \$0.06 M (Technical Assistance Grant)

Java Extra High Voltage (EHV) Transmission Project -- Loan No. 430
Asian Development Bank - \$83.6 M (ordinary capital resources)

4th Road Project -- Loan No. 429
Asian Development Bank - \$27.0 M (ordinary capital resources); and \$0.15 M (Technical Assistance Grant)

South Kalimantan Livestock Development Project
Asian Development Bank - \$20.5 M (ordinary capital resources); and \$0.08 M (Technical Assistance Grant)

KOREA - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Low Cost Urban Housing Project -- Loan No. 424
Asian Development Bank - \$30.0 M (ordinary capital resources)

2nd Coal Development Project -- Loan No. 422
Asian Development Bank - \$25.0 M (ordinary capital resources)

Korea Institute of Science and Technology (KIST) Project -- Loan No. 425
Asian Development Bank - \$15.0 M (ordinary capital resources)

Population Project
World Bank (IBRD) - \$30.0 M

Gojeong Power Project
World Bank (IBRD) - \$115.0 M

MALAYSIA - Contact: John Brenchley
(613) 996-8661

Bintulu Deepwater Port Project -- Loan No. 426
Asian Development Bank - \$53.8 M (ordinary capital resources)

Agricultural Drainage Project
Asian Development Bank - \$25.4 M (ordinary capital resources)

NEPAL - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Livestock Development Project
Asian Development Bank - \$12.28 M (special fund)

Third Power Project
Asian Development Bank - \$18.6 M (special fund)

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Fauji Fertilizer Project
World Bank (IDA) - \$55.0 M

Third WAPDA Power Project
World Bank (IDA) - \$505.9 M

Technical Teachers' Training & Polytechnic Institutes Project -- Loan No. 419
Asian Development Bank - \$21.0 M (special fund)

Aquaculture Development Project --
Asian Development Bank - \$14.1 M (special fund); and \$0.135 M (Technical Assistance Grant)

South Rohri Fresh Groundwater Irrigation Project -- Loan No. 428
Asian Development Bank - \$47.0 M (special fund)

Baluchistan Livestock Development Project
Asian Development Bank - \$7.5 M (special fund); and \$0.24 M (Technical Assistance Grant)

Crop Intensification Program
Asian Development Bank - \$14.0 M (special fund)

Textbook Printing Project
Asian Development Bank - \$10.0 M (special fund)

PHILIPPINES - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Samar Island Rural Development Project
World Bank (IBRD) - \$27.0 M

Fishery Training Project
World Bank (IBRD) - \$38.0 M

Malangas Coal Development Project
Asian Development Bank - \$14.0 M (ordinary capital resources)

Bicol River Basin Irrigation Development Project -- Loan No. 421
Asian Development Bank - \$41.0 M (ordinary capital resources)

Sixth Mindanao Power Project -- Loan No. 427
Asian Development Bank - \$60.7 M (ordinary capital resources)

SRI LANKA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Rural Credit Project
Asian Development Bank - \$10.9 M (special fund); and \$0.26 M (Technical Assistance Grant)

Rural Electrification Project
Asian Development Bank - \$11.3 M

SINGAPORE - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Bedok Sewage Treatment Plant Expansion Project -- Loan No. 416
Asian Development Bank - \$15.1 M (ordinary capital resources)

THAILAND - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Third Telecommunications Project
World Bank (IBRD) - \$90.0 M

Khao Laem Hydroelectric Project
World Bank (IBRD) - \$80.0 M

Second Natural Gas Pipeline Project
World Bank (IBRD) - \$107.0 M

Eleventh Irrigation Project
World Bank (IBRD) - \$80.0 M

Songkhla and Phuket Ports Project
Asian Development Bank - \$1.5 M (ordinary capital resources)

Second Bangkok Water Supply Project
Asian Development Bank - \$68.0 M (ordinary capital resources)

Second Vocational Education Project
Asian Development Bank - \$15.0 M (special fund)

Mae Moh (Unit 4) Power Project
Asian Development Bank - \$81.8 M (ordinary capital resources)

TONGA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Multi-Project Loan
Asian Development Bank - \$1.2 M (special fund)

AFRICA

ALGERIA - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

SN Metal Assistance Project
World Bank (IBRD) - \$20.0 M

BOTSWANA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Second Water Supply Project
World Bank (IBRD) - \$4.4 M

IVORY COAST - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Third Education Project
World Bank (IBRD) - \$24.0 M

KENYA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Barigo Pilot Semi-Arid Areas Project
World Bank (IDA) - \$6.5 M

Second Integrated Agricultural Development Project
World Bank (IDA) - \$46.0 M

LIBERIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Oil Palm Project
World Bank (IBRD) - \$12.0 M

NIGERIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Lagos Power Distribution Project
World Bank (IBRD) - \$100.0 M

SOMALI - Contact: David H. Clendenning
(613) 995-7753

Bay Region Agricultural Development Project
World Bank (IDA) - \$12.0 M

TANZANIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Dar es Salaam Port Engineering Project
World Bank (IDA) - \$2.5 M

UPPER VOLTA - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Second Education Project
World Bank (IDA) - \$14.0 M

LATIN AMERICA/CARIBBEAN

DOMINICAN REPUBLIC - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Second Road Maintenance & Reconstruction Project
World Bank (IBRD) - \$35.0 M

ECUADOR - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Guayaquil Urban Development Project
World Bank (IBRD) - \$31.0 M

NICARAGUA - Contact: Reg Harris
(613) 996-5357

Urban Reconstruction Project
World Bank (IDA) - \$22.0 M

Agricultural & Industrial Rehabilitation
Project
World Bank (IBRD) - \$20.0 M; and (IDA) -
\$10.0 M

PANAMA - Contact: Reg Harris
(613) 996-5357

Fifth Power Project
World Bank (IBRD) - \$23.0 M

PARAGUAY - Contact: Jim Carson
(613) 996-5357

Second Preinvestment Studies Project
World Bank (IBRD) - \$5.0 M

PERU - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Lower Piura Irrigation Rehabilitation Project
World Bank (IBRD) - \$56.0 M

URUGUAY - Contact: Jim Carson
(613) 996-5357

Fifth Power Project
World Bank (IBRD) - \$24.0 M

EUROPE & MIDDLE EAST

JORDAN - Contact: Scott Reid
(613) 996-7753

Third Education Project
World Bank (IBRD) - \$19.0 M

ROMANIA - Contact: Astrid Pacher
(613) 996-5357

Third Livestock Project
World Bank (IBRD) - \$85.0 M

TURKEY - Contact: Milan Stolarik
(613) 996-5357

Ankara Air Pollution Control Project
World Bank (IBRD) - \$6.0 M

YUGOSLAVIA - Contact: Astrid Pacher
(613) 996-5357

Montenegro Earthquake Rehabilitation --
railway project
World Bank (IBRD) - \$14.0 M

Montenegro Earthquake Rehabilitation --
Port of Bar
World Bank (IBRD) - \$50.0 M

* NOTE:

Companies may also wish to subscribe to the U.N. publication "Development Forum: Business Edition" which is published bi-weekly and contains timely tender notices and advance information from all the major multilateral institutions. This journal, including the World Bank and Inter-American Development Bank Monthly Summaries, is available for U.S. \$250.00 per annum from either The United Nations, Palais des Nations, CH-1211, Geneva 10, Switzerland or United Nations Development Forum, Liaison Unit, E-1035, The World Bank 1818-H Street, N.W., Washington, D.C. 20433. Companies interested only in the World Bank Monthly Summary can obtain them for U.S. \$60.00 per annum from World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, Johns Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

Companies interested in the Asian Development Bank Operational Information, since it is not included in Development Forum, may obtain it from Operational Information, Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines for a yearly cost of U.S. \$28.00.

THE HONOURABLE CHARLES LAPOINTE, 35, Minister of State for Small Business -- Born in Tadoussac, Québec, he was educated at the College of Hauteville and Laval University where he obtained his B.A. and M.A. (History) degrees and Certificate in Canada's Economic History. He taught history at the Classical College of Hauteville and lectured at the collegial level before joining the External Affairs Department in August 1969.

For the next five years -- until his election as Member for Charlevoix in July 1974 -- Mr. Lapointe was successively attaché to the Cultural Affairs and to the Western Europe Division of External Affairs and co-ordinated Canadian participation in various international events. For two of these years (1971-73) he was Vice-Consul at the Canadian Consulate General, Marseille, France.

Following his election to the House, Mr. Lapointe was Canadian Delegate to the United Nations (1976) and was appointed Parliamentary Secretary to the Minister of Transport in October 1977. He was re-elected as Member for Charlevoix May, 1979 and February, 1980.

Mr. Lapointe has served as a member of various parliamentary committees and his involvement with the Inter-Parliamentary Union has taken him to meetings in Mexico, Madrid, Canberra, and Sofia (Bulgaria).

THE HONOURABLE EDWARD C. (ED) LUMLEY, 40, Minister of State for Trade -- Born in Windsor, Ontario, and a Bachelor of Commerce graduate of Assumption University there, Mr. Lumley began his business career with an international soft drink company, primarily in sales management. He moved to Cornwall as president of a private soft drink company and quickly became involved in local affairs. In 1972, he was elected Mayor.

It was in 1974, after disposing of private business interests, that Mr. Lumley was elected Member for Stormont-Dundas. He served as Parliamentary Secretary to the Ministers of Regional Economic Expansion and Finance. He headed the Canadian Delegation to the UN Conference on Trade and Development in 1978 and was a member of the Canadian Delegation to the Commonwealth Finance Ministers' Conference, as well as the International Monetary Fund, World Bank and the Inter-American Bank Meetings.

Following his re-election in 1979 Mr. Lumley was official opposition transport critic.

In business, as an executive of his industry association, Mr. Lumley represented soft drink bottlers from across Canada in negotiations with federal and provincial governments.



**Shop Canadian
Magasinons à la canadienne**

Séminaire technique sur les
graines de colza, en Allemagne
de l'Est et en Pologne,
du 15 au 28 juin 1980

Séminaire technique sur les graines
de colza, en Hongrie et en
Tchécoslovaquie, du 30 juin au
1er juillet 1980

Trois ou quatre représentants techniques
et commerciaux des industries des graines
et du broyage organiseront des séminaires
techniques sur le broyage, la transformation
et l'utilisation de l'huile et de la farine
de "Canola", une nouvelle variété de colza
qui s'avère supérieure.

Trois ou quatre représentants techniques
et commerciaux des industries des graines
et du broyage organiseront des séminaires
techniques sur le broyage, la transformation
et l'utilisation de l'huile et de la farine
de "Canola", une nouvelle variété de colza
qui s'avère supérieure.

Nouvelle inscription à la liste des Foires commerciales:

21e Foire internationale de Lisbonne,
Portugal, (kiosque d'information)
du 9 au 18 mai 1980
Lisbonne est d'exposer, au moyen d'un
étalement de photographies, une grande variété
de produits canadiens. Les étalages mettront
en valeur les réalisations du Canada dans
le domaine des télécommunications, des instal-
lations aéronautiques, de l'énergie atomique
et conventionnelle, des avions (CL-215, Dash-7),
de l'élevage du bétail, des pommes de terre de
semence, des céréales, de la culture du tabac,
des produits de la pêche.

suite de la page 1

L'HONORABLE CHARLES LAPORTE, 35 ans, Ministre
d'Etat à la petite entreprise -- Né à Tadous-
sac, au Québec. Il a été formé au Collège de
Hauteville et à l'Université Laval où il obtint
un Baccalauréat en arts et une Maîtrise en
arts, spécialisation en histoire, ainsi qu'un
certificat en histoire économique du Canada.
Il a enseigné l'histoire au Collège classique
de Hauteville et a donné des cours magistraux
au niveau post-secondaire avant d'entrer au
ministère des affaires extérieures au mois
d'août 1969.

Pendant les cinq années qui précéderont
son élection en tant que Député de Charlevoix,
en juillet 1974, M. Laporte fut successivement
attaché aux Affaires culturelles et à la
Direction de l'Europe de l'Ouest au ministère
des Affaires extérieures. Il organisa la par-
ticipation du Canada à différentes rencontres
internationales. De 1971 à 1973, il fut vice-
consul au Consulat général du Canada à Mar-
seille (France).

Après son élection à la Chambre des com-
munes, M. Laporte représenta le Canada aux
Nations Unies en 1976, puis fut secrétaire
octobre 1977. Il a été réélu député de Char-
levoix en mai 1979 et février 1980.
M. Laporte a été membre de différents co-
mités parlementaires et son engagement dans
l'Union inter-parlementaire l'a amené à parti-
ciper aux réunions de Mexico, de Madrid, de
Canberra et de Sofia (Bulgarie).

L'HONORABLE EDWARD C. (Ed) Lumley, 40 ans,
Ministre d'Etat chargé du Commerce --
Né à Windsor (Ontario), où il ob-
tint un Baccalauréat en commerce à l'Univer-
sité Assumption. Il entame sa carrière com-
merciale dans le service des ventes d'une com-
pagnie internationale de boissons non-alcooliques.
Ensuite, il s'installe à Cornwall où
il devient président d'une compagnie privée
de boissons non-alcooliques et prend part
aussi à des affaires locales. Il est élu
maire de la ville en 1972.
C'est en 1974 que M. Lumley est élu député
du comté de Stormont-Dundas après s'être
défait des intérêts qu'il avait dans des
affaires privées. Il remplit la fonction de
secrétaire parlementaire auprès du ministre
de l'Expansion économique régionale et du
ministère des Finances. En 1978, il est à la
tête de la délégation canadienne envoyée à
la Conférence des Nations Unies sur le com-
merce et l'expansion économique, et fait en-
suite partie de la Conférence des ministres des fi-
nances du Commonwealth. Il a également par-
ticipé aux rencontres du Fonds monétaire in-
ternational, de la Banque mondiale et de la
"Inter-American Bank".
Réélu en 1979, M. Lumley devient le criti-
que de l'opposition officielle en matière de
transport.
Membre de l'exécutif de l'association de
boutilleurs canadiens de boissons non-alcooliques
au cours des négociations avec les
gouvernements provinciaux et le gouvernement
fédéral.

Mission d'acheteurs de vêtements en fournure, à la Semaine de la fournure à Montréal, du 3 au 8 mai 1980

Mission canadienne des sociétés de franchisage au Japon, du 15 au 30 mai 1980

Un groupe restreint de franchisseurs canadiens sera présenté au lucratif marché japonais où la demande d'entreprises canadiennes, nouvelles et différentes, est forte.

Mission sur la technologie de l'information en Norvège, Danemark, en Suède, en Finlande et au Danemark, du 26 mai au 6 juin 1980

Mission sur le matériel ferroviaire en Libye, en juin 1980

Quatre cadres supérieurs de l'industrie des transports vont faire connaître l'intérêt du Canada pour les projets ferroviaires de la Libye et proposeront des listes d'organismes ressources d'équipements et services ferroviaires.

Mission militaire du Cameroun, du 1er au 10 juin 1980

Quatre hauts fonctionnaires du ministère de la Défense du Cameroun viendront visiter certains fabricants de produits de défense.

Mission technique, et séminaires sur les grânes de colza, au Brésil, du 1er au 13 juin 1980

Trois ou quatre représentants techniques et commerciaux des industries des produits et du broyage organiseront des séminaires techniques sur le broyage, la transformation et l'utilisation de l'huile et de la farine de "Canola", une nouvelle variété de colza qui s'avère supérieure.

Mission sur la cablodistribution au Japon, du 2 au 16 juin 1980

Cette mission a pour objet de faire connaître aux associations professionnelles, aux organismes commerciaux et aux responsables du gouvernement japonais, les compétences du Canada dans le domaine de la cablodistribution. La mission étudiera les possibilités de marché, de transfert de technologie, (franchisage, projets en co-participation, consultation technique, etc.) et de vente de matériel canadien de cablodistribution.

Mission française sur la climatisation et le confort au foyer, du 8 au 13 juin 1980

Quatre acheteurs français de matériel électrique de chauffage viendront visiter les principaux fabricants canadiens de ce matériel.

Mission du Guatemala, sur le matériel ferroviaire, du 15 au 20 juin 1980

Cinq représentants guatémaltèques viendront visiter des fabricants canadiens de matériel ferroviaire et évalueront l'aptitude du Canada à participer aux plans de réorganisation des chemins de fer de leur pays.

NAMM '80 - Exposition interna-
tionale de la musique
Chicago, Illinois, E.-U.
28 juin au 1er juillet 1980

L'Exposition NAMM, commanditée par la
"National Association of Music Merchants" en
collaboration avec plusieurs organismes
d'instruments de musique, est incontestablement
le plus bel étalage de produits vendus au
détail et manufactures par l'industrie
américaine. Cette exposition attire quelque
10 000 commerçants des États-Unis et des pays
étrangers.

En y participant, le Ministère vise à faire
connaître le marché américain de la région
de l'Est aux maisons canadiennes d'édition
et d'impression, ainsi qu'aux manufacturiers
canadiens d'instruments de musique, d'appareils
et d'équipements pour reproduire la musique.

Le Marché du meuble du Sud est tellement con-
sidérable qu'il occupe une superficie de plus
de 92 903 m². Il attire, en avril et en
octobre de chaque année, quelque 15 000
acheteurs américains et étrangers qui viennent
se rendre compte sur place des nouveaux styles
et concepts présentés surtout par les fabricants
américains.

Conformément à son programme d'expansion de
l'exportation des meubles canadiens sur le
marché américain, le Ministère invite les
manufacturiers canadiens à participer aux
marchés du printemps et de l'automne.

INTERSTOFF '80 - Salon
international des textiles pour
vêtements
Francfort, Allemagne fédérale
13 au 16 mai 1980
4 au 7 novembre 1980

Interstoff est l'un des salons organisés en
Allemagne de l'Ouest dont la durée est la
plus longue; il a lieu deux fois l'an, en
mai et en novembre. Seuls les textiles pour
vêtements peuvent être présentés à cette
foire qui attire quelque 800 exposants, plus
de la moitié venant de pays étrangers.

Mission de fabricants de maisons
en Allemagne fédérale,
du 14 au 23 avril 1980

Mission d'acheteurs de pièces
d'automobile, au Salon
international de l'automobile,
Montréal, du 15 au 17 avril 1980

Mission d'acheteurs de pièces
d'automobile au Japon,
en mai 1980

Doit avoir lieu de concert avec l'exposition
de pièces d'automobile (Marché mondial des
importations) au Centre canadien du commerce
à Tokyo. Une visite aux bureaux locaux des
fabricants d'automobiles japonais est prévue
immédiatement après l'exposition.

Plus de 70 représentants de magasins de
grande surface et de distributeurs consomma-
teurs du monde entier ont été invités par
l'I et C à se rendre à ce Salon. Le Salon
proposera un thème d'exportation à 207
exposants et à 10 980 participants.

MISSIONS COMMERCIALES

Conférence et exposition sur les techniques de travaux offshore et de bureau - Omnit International Miami, Floride, E.-U.
14 au 18 mai 1980

Cet événement annuel qui a lieu à Houston est la plus importante réunion mondiale sur les ressources offshore. Elle réunira en 1980 des ingénieurs et des scientifiques de réputation internationale de même que des directeurs et des représentants industriels et des hauts fonctionnaires qui discuteront des derniers développements technologiques et examineront l'appareillage et les services qui servent à l'exploitation offshore.

Le Ministère commande un certain nombre d'expositions solo sur des marchés stratégiquement importants des Etats-Unis afin de stimuler les ventes d'ameublement commercial et de bureau. Ces expositions sont organisées par nos missions commerciales et conçues pour faire valoir la qualité des meubles de fabrication canadienne auprès des architectes, des designers et des consommateurs.

Exposition solo canadienne de textiles Panama, Panama
Juin 1980

ABA - Salon du livre de l'"American Bookellers Association" Chicago, Illinois, E.-U.
7 au 10 juin 1980

Ce congrès se tient chaque année dans une des villes des Etats-Unis, et on y présente De 15 à 20 pays y sont représentés par 700 exposants.

La présentation générale donne une idée aux éditeurs, aux auteurs et aux libraires, de ce qui se produit dans le monde de l'édition. En y participant, le Ministère offre une occasion unique aux maisons canadiennes de faire des contacts utiles et la promotion des livres canadiens.

Foire internationale de Poznan Poznan, Pologne
(Stand d'information)
8 au 17 juin 1980

Le programme de la Foire de Poznan comprend une série de manifestations dont la présentation multilingue internationale, la Foire internationale, qui a lieu en juin de chaque année, est la plus importante. Celle de 1980 s'étend aux usines industrielles, aux produits métallurgiques, aux machines, aux équipements électriques et électroniques, aux matériaux bruts minéraux, aux meubles, aux produits du bois et à d'autres produits et services.

Le Ministère aura un stand d'information pour appuyer l'industrie canadienne.

Salon agricole du "Royal Highland" Ingleston, Edimbourg, Ecosse
(Grande-Bretagne)
(Stand d'information)
16 au 19 juin 1980

Le Royal Highland, le salon agricole le plus important d'Ecosse, attire près de 120 000 visiteurs de plusieurs pays. En 1980, le Ministère y tiendra un stand d'information pour la promotion des exportations de bovins, de porcs et de sperme.

FIME '80 - Exposition de machines pour l'exploitation forestière
Myrteford, Victoria, Australie
15 au 17 avril 1980

FIME '80 vise d'abord à aider les fabricants de machines pour l'abattage du bois, pour les scieries et pour l'exploitation forestière à présenter de nouvelles machines et de nouveaux systèmes; le Ministère parrainera un stand canadien dans le but de promouvoir la compétence et les produits canadiens.

TRANSPORT-EXPO '80 - Salon des techniques de pointe et de l'innovation dans les transports de surface
Paris, France
(Stand d'information)
15 au 19 avril 1980

Le Ministère aura un stand d'information, les entreprises se limitant à fournir du matériel publicitaire. La présentation canadienne portera plus particulièrement sur l'industrie des transports ferroviaires, et un modèle du train de voyageurs perfectionné LRC sera exposé.

Asia Marine '80 - Exposition et Conférence
Singapour, Singapour
(Stand d'information)
15 au 19 avril 1980

Asia Marine '80 sera présentée au gigantesque Centre mondial du commerce de Singapour, donnant sur la mer. L'événement de 1979 a attiré près de 300 exposants de 22 pays qui ont fait connaissance et discuté de leurs produits avec quelque 5000 visiteurs oeuvrant dans les secteurs de la construction, de la réparation et des manoeuvres de navires de type classique, de même que dans les secteurs spécialisés de l'industrie.

Exposition d'ameublement commercial et de bureau -
The Marketplace
Philadelphie, Pennsylvanie, E.-U.
16 et 17 avril 1980

Le Ministère commande un certain nombre d'expositions solo sur des marchés stratégiquement importants des Etats-Unis afin de stimuler les ventes d'ameublement commercial et de bureau. Ces expositions sont organisées par nos missions commerciales et conçues pour faire valoir la qualité des meubles de fabrication canadienne auprès des architectes, des designers et des consommateurs.

"Internationaler Treffpunkt"
Foire de Hanovre '80
Hanovre, Allemagne fédérale
(Stand d'information)
16 au 24 avril 1980

La Foire de Hanovre, qui compte 4900 exposants et attire 500 000 visiteurs, est la plus prestigieuse de l'Allemagne fédérale.

Le Ministère, qui représente le Canada, y a un stand d'information et de documentation dans le Hall des Nations où tous les gens d'affaires peuvent se renseigner et se documenter sur les perspectives d'affaires au Canada.

ROUMANIE - Contact: Astrid Pachet
(613) 995-5357

Projet d'élevage III
Banque mondiale (BIRD) - \$85 M

TURQUIE - Contact: Milan Stolarik
(613) 995-5357

Lutte contre la pollution atmosphérique à
Ankara
Banque mondiale (BIRD) - \$6 M

YUGOSLAVIE - Contact: Astrid Pachet
(613) 995-5357

Remise en état suite aux tremblements de
terre à Montenegro - Chemins de fer
Banque mondiale (BIRD) - \$14 M

Remise en état suite aux tremblements de
terre à Montenegro - Port de Bar
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M

* NOTE

Les sociétés pouront également sous-
crire à la publication de l'ONU intitulée
"Forum de développement, édition commerciale".
Il s'agit d'un bihebdomadaire qui renferme,
au moment opportun, des appels d'offres et
des préavis provenant de toutes les grandes
institutions multilatérales. L'abonnement
à ce périodique, ainsi qu'au Monthly
Operational Summary, de la Banque mondiale,
est offert au prix de \$(US) 250.00 par an.
Il faut s'adresser aux Nations Unies,
Palais des Nations, CH-1211, Genève 10,
Suisse, ou au Forum de développement des
Nations Unies, Service de liaison, E-1035,
Banque mondiale, 1818-H Street N.W., Washing-
ton, D.C. 20433. Les entrepreises uniquement
intéressées au résumé mensuel de la Banque
mondiale peuvent l'obtenir, moyennant \$(US)
60 par année, de la World Bank Monthly
Operational Summary of Proposed Projects,
John Hopkins University Press, Journals Div.,
34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland
21218 U.S.A.
Les sociétés qui s'intéressent aux ren-
seignements opérationnels de la Banque
asiatique de développement, puisqu'ils ne
figurent pas dans le Forum sur le dévelop-
pement, peuvent les obtenir de la Operational
Information Office, Asian
Development Bank, P.O. Box 789, Manila,
Philippines, à un coût annuel de \$(US) 28.

PROGRAMME DES PROJETS DE PROMOTION

Voici la liste des projets de Foires et Missions commerciales qui seront parrainés
par l'I et C au cours de la période du 1^{er} avril au 30 juin 1980. Dorenavant, le
Bulletin donnera régulièrement une liste à jour de ces projets.

FOIRES COMMERCIALES

Exposition "Royal Easter"
Sydney, Australie
(Stand d'information)
28 mars au 8 avril 1980

L'exposition "Royal Easter", de Sydney
(Australie), est organisée et présentée par
la Société royale agricole de la Nouvelle-
Galles du Sud et son importance est reconnue
à l'échelle nationale et internationale.
Le Ministère y participera en présentant un
stand d'information sur les produits canadiens
en matière de génétique animale.

Foire internationale de Milan
Milan, Italie
(Stand d'information)
14 au 23 avril 1980

Après plus de 50 ans d'existence, la foire
commerciale de Milan est devenue une
importante rencontre pour les hommes d'affaires
de tous les pays.
La Participation du Consulat général de Milan
fait désormais partie des initiatives de la
Division commerciale et les bénéfices obtenus
à ce jour justifient le maintien de la présence
canadienne par un stand d'information.

AFRIQUE

ALGERIE - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

SN Metal - Assistance technique
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M

BOTSWANA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Adduction d'eau II
Banque mondiale (BIRD) - \$4,4 M

CÔTE-D'IVOIRE - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Education III

Banque mondiale (BIRD) - \$24 M

KENYA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Projet pilote de développement des régions
semi-arides du district de Barigo
Banque mondiale (IDA) - \$6,5 M

Développement agricole intégré II
Banque mondiale (IDA) - \$46 M

LIBERIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Extraction d'huile de palme
Banque mondiale (BIRD) - \$12 M

NIGERIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Distribution d'énergie à Lagos
Banque mondiale (BIRD) \$100 M

SOMALIE - Contact: David H. Clendenning
(613) 995-7753

Développement agricole dans la région de Bay
Banque mondiale (IDA) - \$12 M

TANZANIE - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Etudes techniques pour port de Dar es Salaam
Banque mondiale (IDA) - \$2,5 M

HAUTE-VOLTA - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Education II

Banque mondiale (IDA) - \$14 M

AMÉRIQUE LATINE/ANTILLES

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Entretien et construction de routes II
Banque mondiale (BIRD) - \$35 M

EQUATEUR - Contact: Fred Spoke
(613) 995-5357

Urbanisme à Guayaquil
Banque mondiale (BIRD) - \$31 M

NICARAGUA - Contact: Reg Harris
(613) 995-5357

Reconstruction urbaine
Banque mondiale (IDA) - \$22 M

Réhabilitation agricole et industrielle
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M; et (IDA)
- \$10 M

PANAMA - Contact: Reg Harris
(613) 995-5357

Energie V
Banque mondiale (BIRD) - \$23 M

PARAGUAY - Contact: Jim Carson
(613) 995-5357

Deuxième projet d'études de pré-investisse-
ment
Banque mondiale (BIRD) - \$5 M

PÉROU - Contact: Fred Spoke
(613) 995-5357

Remise en état des réseaux d'irrigation
du cours inférieur de la Piura
Banque mondiale (BIRD) - \$56 M

URUGUAY - Contact: Jim Carson
(613) 995-5357

Projet d'énergie V
Banque mondiale (BIRD) - \$24 M

EUROPE/MOYEN-ORIENT

JORDANIE - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Education III
Banque mondiale (BIRD) - \$19 M

MALAYSIE - Contact: John Brenchley
(613) 996-8661

Projet d'aménagement portuaire en eau
profonde de Bintulu
Banque asiatique - \$53,8 M (Capitaux ordi-
naires)

Projet de drainage agricole
Banque asiatique - \$25,4 M (Capitaux ordi-
naires)

NEPAL - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Développement de l'élevage - \$12,28 M (Fonds spécial)

Projet d'énergie III
Banque asiatique - \$18,6 M (Fonds spécial)

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Projet d'engrais à Fauji
Banque mondiale (IDA) \$55 M

Projet d'énergie III - WAPDA
Banque mondiale (IDA) - \$505,9 M

Formation technique et institut
polytechnique
Banque asiatique - \$21 M (Fonds spécial)

Projet de développement agricole
Banque asiatique - \$14,1 M (Fonds spécial)
et \$0,135 M (Assistance technique)

Travaux d'irrigation de l'eau souterraine
potable à Rohri sud
Banque asiatique - \$47 M (Fonds spécial)

Développement de l'élevage dans la province
du Baluchistan
Banque asiatique - \$7,5 M (Fonds spécial)

Programme d'intensification des cultures
Banque asiatique - \$14 M (Fonds spécial)

Projet d'imprimerie de manuels
Banque asiatique - \$10 M (Fonds spécial)

PHILIPPINES - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Développement rural de l'île de Samar
Banque mondiale (BIRD) - \$27 M

Projet de formation: pêches
Banque mondiale (BIRD) - \$38 M

Mise en valeur du charbon à Malangas
Banque asiatique - \$14 M (Capitaux ordinaires)

MALAYSIE - Contact: John Brenchley
(613) 996-8661

Projet d'aménagement portuaire en eau
profonde de Bintulu
Banque asiatique - \$53,8 M (Capitaux ordi-
naires)

Projet de drainage agricole
Banque asiatique - \$25,4 M (Capitaux ordi-
naires)

NEPAL - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Développement de l'élevage - \$12,28 M (Fonds spécial)

Projet d'énergie III
Banque asiatique - \$18,6 M (Fonds spécial)

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Projet d'engrais à Fauji
Banque mondiale (IDA) \$55 M

Projet d'énergie III - WAPDA
Banque mondiale (IDA) - \$505,9 M

Formation technique et institut
polytechnique
Banque asiatique - \$21 M (Fonds spécial)

Projet de développement agricole
Banque asiatique - \$14,1 M (Fonds spécial)
et \$0,135 M (Assistance technique)

Travaux d'irrigation de l'eau souterraine
potable à Rohri sud
Banque asiatique - \$47 M (Fonds spécial)

Développement de l'élevage dans la province
du Baluchistan
Banque asiatique - \$7,5 M (Fonds spécial)

Programme d'intensification des cultures
Banque asiatique - \$14 M (Fonds spécial)

Projet d'imprimerie de manuels
Banque asiatique - \$10 M (Fonds spécial)

PHILIPPINES - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Développement rural de l'île de Samar
Banque mondiale (BIRD) - \$27 M

Projet de formation: pêches
Banque mondiale (BIRD) - \$38 M

Mise en valeur du charbon à Malangas
Banque asiatique - \$14 M (Capitaux ordinaires)

Développement pour l'irrigation du bassin
de la rivière Bicol; prêt no 421
Banque asiatique - \$41 M (Capitaux ordinaires)

SRI LANKA - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Projet de crédit rural
Banque asiatique - \$10,9 M (Fonds spécial);
et \$0,26 M (Assistance technique)

Électrification rurale
Banque asiatique - \$11,3 M

SINGAPOUR - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Projet d'expansion de l'usine de traitement
des eaux usées de Bedok
Banque asiatique - \$15,1 M (Capitaux ordi-
naires)

THAÏLANDE - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Télécommunications III
Banque mondiale (BIRD) - \$90 M

Centrale hydroélectrique de Khao Laem
Banque mondiale (BIRD) - \$80 M

Projet de gazoduc II
Banque mondiale (BIRD) - \$107 M

Projet d'irrigation XI
Banque mondiale (BIRD) - \$80 M

Projet d'aménagements portuaires à Songkhla
et Phuket
Banque asiatique - \$1,5 M (Capitaux ordinaires)

Projet d'adduction d'eau II à Bangkok
Banque asiatique - \$68 M (Capitaux ordinaires)

Éducation professionnelle II
Banque asiatique - \$15 M (Fonds spécial)

Projet de centrale (4e unité) de Mae Moh
Banque asiatique - \$81,8 M (Capitaux ordi-
naires)

TONGA - Contact: Mary Vandenhoft
(613) 996-8661

Prêt pour divers projets
Banque asiatique - \$1,2 M (Fonds spécial)

ALGÉRIE -

Adduction d'eau du Grand Alger
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

Pêches I
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

JORDANIE -

Construction d'une centrale thermique
à Agaba
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

MAROC -

Programme de santé familiale
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

PORTUGAL -

Pêches
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

TURQUIE -

Énergie hydroélectrique Karakaya
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

Relance de l'industrie des engrais - Soma
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

YUGOSLAVIE -

Reconstruction suite au tremblement de terre - Chemin de fer Montenegro
Banque mondiale (BIRD) \$14 M (approx.)

Reconstruction suite au tremblement de terre - Installations portuaires
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M (approx.)

PROJETS APPROUVÉS

Remarque: La passation des marchés se fait selon une même formule pour tous les projets financés par la Banque asiatique de développement. Tout contrat visant la fourniture d'équipement ou de matériaux, de plus de \$150 000, doit être accordé par voie d'appels d'offres inter-

ASIE

BANGLA-DESH - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Projet de crédit aux pêches - Prêt #420
Banque asiatique - \$10,8 M (Fonds spécial)

Projet de routes II
Banque mondiale (IDA) - \$10 M

BIRMANIE - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Télécommunications II
Banque mondiale (IDA) - \$35 M

Programme de construction de cimenteries
Banque asiatique - \$5,2 M (Fonds spécial)

INDONÉSIE - Contact: John Brenchley
(613) 996-8661

Projet de drainage de la région de Tulungagung
Banque asiatique - \$30 M (Capitaux ordinaires)

Transport de lignes à très haute tension
dans l'île de Java

Banque asiatique - \$83,6 M (Capitaux ordinaires)

Projet de routes IV
Banque asiatique - \$27 M (Capitaux ordinaires); et \$0,15 M (Assistance technique)

Développement de l'élevage dans le sud de Kalimantan
Banque asiatique - \$20,5 M (Capitaux ordinaires); et \$0,08 M (Assistance technique)

CORÉE - Contact: Helen Macnicol
(613) 996-8661

Projet de construction d'habitations urbaines à prix modique

Banque asiatique - \$30 M (Capitaux ordinaires)

Deuxième projet de développement du secteur de l'extraction du charbon

Banque asiatique - \$25 M (Capitaux ordinaires)

Projet concernant l'Institut des sciences et de la technologie de Corée

Banque asiatique - \$15 M (Capitaux ordinaires)

Projet de santé et bien-être de la population

Banque mondiale (BIRD) - \$30 M

Projet d'énergie à Gyeong

Banque mondiale (BIRD) - \$115 M

nationaux, et selon les méthodes du marché international, si ce contrat n'atteint pas \$150 000.

HAÏTI -

Etude de faisabilité du projet hydro-électrique de La Chapelle (Rivière Artibonite) - \$0,62 M
Etude de faisabilité pour l'industrie de l'asphalte - \$0,58 M
Expansion et amélioration de l'adduction d'eau dans le secteur de Port-au-Prince - \$14 M
Etude de faisabilité sur la mise en valeur industrielle de la Pouzzolane - \$0,045 M
Banque inter-américaine - \$0,045 M

HONDURAS -

Promotion exploration pétrolière Banque mondiale (BIRD) - \$5 M (approx.)

Programme de remise sur pied - dommages causés par les ouragans David et Frédéric - \$40 M

Programme global d'urgence - remise en état de l'agriculture - \$40 M

Programme global d'urgence - remise en état de l'industrie - \$40 M

Programme global d'urgence - remise en état de l'industrie - \$17,5 M

Programme pour le financement de petits projets - prêts secondaires aux petits artisans - \$0,05 M (FS)

Programme pour le financement de petits projets - horticulture - \$6,67 M (FS)

JAMAÏQUE -

Zone libre de Kingston Banque mondiale (BIRD) - \$14 M

Credit agricole Banque mondiale (BIRD) - \$250 M (approx.)

Credit pour petites et moyennes entreprises Banque mondiale (BIRD) - \$100 M (approx.)

NICARAGUA -

Programme d'urgence - reboisement de l'agriculture et de l'industrie Banque inter-américaine - \$36,5 M (FS); et \$32,2 M (FV)

Mission à court terme: services consultatifs à l'OLADE sur l'évaluation de son système de financement des études énergétiques Banque inter-américaine - \$0,015 M (FS)

RÉGION -

Credit à l'investissement aux fins de développement industriel et touristique Banque mondiale (BIRD) - \$50 M (approx.)
Programme de credit pour réactiver l'économie Banque inter-américaine - \$40 M
Emploi rural (GEAR) Banque inter-américaine - \$0,75 M (FS); et \$1,9 M (FV)

PÉROU -

Expansion et amélioration de l'enseignement technique Banque inter-américaine - \$13 M

PARAGUAY -

Préparation d'un programme d'amélioration des semences Banque inter-américaine - \$0,061 M (FRR)
Développement régional de la province de Bocas del Toro Banque inter-américaine - \$0,52 M
Etude diagnostique du secteur industriel Banque inter-américaine - \$0,103 M

PANAMA -

Renforcement technique et institutionnel du gouvernement Banque inter-américaine - \$1 M (FS)

Réfection et reconstruction du Nicaragua Banque inter-américaine - \$1,5 M (FS)

Aide institutionnelle touchant le secteur public Banque inter-américaine - \$2,5 M (FS)

Programme pour le financement de petits projets - infrastructure commerciale Banque inter-américaine - \$0,089 M (FT)

Programme pour le financement de petits projets - filatures de coton Banque inter-américaine - \$0,024 M (FT)

Programme pour le financement de petits projets - crédit agricole (café) Banque inter-américaine - \$0,02 M (FT)

COSTA RICA -

Construction et amélioration de routes
Banque inter-américaine - \$30 M

Étude sur les capteurs à distance II
Banque inter-américaine - \$0,556 M (FS)

Projet d'adduction d'eau
Banque mondiale (BIRD) - \$15 M

Développement rural dans la région de
Coto Sur
Banque mondiale (BIRD) - montant à
déterminer

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE -

Programme pour le financement de petits
projets
Banque inter-américaine - \$0,13 M (FS)

ÉQUATEUR -

Programme pour le financement de petits
projets
Banque inter-américaine - \$0,75 M

EL SALVADOR -

Aide institutionnelle
Banque inter-américaine - \$0,6 M
(Non recouvrable)

Établissement d'un système national
d'assurance-santé
Banque inter-américaine - \$0,5 M
(Non recouvrable)

GUATEMALA -

Préparation d'un sous-projet d'établisse-
ment rural à Ixcán et Chocón
Banque inter-américaine - \$0,6 M (FS)

Préparation des études de préfabilité
sur les projets du plateau occidental
Banque inter-américaine - \$0,6 M

Préparation du projet d'éducation rurale
(formation scolaire et parascolaire)
Banque inter-américaine - \$0,085 M

GUYANE -

Programme de crédit industriel
Banque inter-américaine - \$5 M

Complexe de pêche Demarara I
Banque inter-américaine - \$5,8 M

Utilisation de l'énergie à partir des
déchets de bois
Banque inter-américaine - \$0,373 M

ZAÏRE -

Modernisation et extension du réseau
d'adduction d'eau et d'alimentation en
eau de la ville de Kanga
Fonds africain de développement - \$7 M
(UCF)

ZAMBIE -

Petites sucreries
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)

AMÉRIQUE LATINE/ANTILLES

ARGENTINE -

Développement d'hydrocarbures
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M

Gazoduc à San Sebastián-Ushuala
Banque inter-américaine - \$10 M

BARBADE -

Route d'accès à Spring Garden et à
St. Barnabas
Banque inter-américaine - \$4,6 M

BOLIVIE -

Deuxième étape de l'aménagement du parc
industriel de Santa Cruz
Banque inter-américaine - \$19,5 M

Électrification rurale
Banque inter-américaine - \$24,4 M

Deuxième étape du programme de dévelop-
pement de l'élevage de porcs dans le
département de Chuquisaca
Banque inter-américaine - \$8,3 M

BRESIL -

Projet d'électrification rurale
Banque inter-américaine - \$90 M

Programme de crédit pour les coopératives
agricoles
Banque inter-américaine - \$30 M (CO);
et \$20 M (FS)

COLOMBIE -

Remise en état des réseaux d'irrigation (I)
Banque mondiale (BIRD) - \$35 M (approx.)

SÉNÉGAL -

Etude d'ingénierie - électricité
Banque mondiale (IDA) - \$3,1 M (approx.)
Fonds africain de développement - \$1 M
(UCF)
Etude géologique disponible
Etablissement de plantations rurales
communautaires et de forêts indus-
trielles

Banque mondiale (IDA) - \$7 M

Télécommunications (II)
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M
Préparation débutera au début de 1980

SIERRA LEONE -

Assainissement et évacuation de déchets
solides
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Etudes océanographiques financées par le
FAD en voie d'achèvement

Développement agricole (IV)
Banque mondiale (IDA) - \$12 M

SOMALIE -

Projet d'exploration pétrolière
Banque mondiale (IDA) - montant à
déterminer

Irrigation Agfoi-Mordile
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Phase I, financée en 1972 par la BAFB,
est actuellement gérée par la
compagnie LIB-SOMA

SOUDAN -

Développement portuaire (II)
Banque mondiale (IDA) - montant à
déterminer

Production et multiplication de semences
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Projet à préparer en consultation avec
la FAO. Co-financement avec la
BAFD recommandée

Adduction d'eau à El-Obaid
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Etude de faisabilité financée par l'IDA,
presque terminée

Projet de pompage du Nil Blanc
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Identifié et préparé par l'IDA qui le
co-financera

SWAZILAND -

Electricité (III)
Banque mondiale (BIRD) - montant à
déterminer
Routes (IV)
Banque mondiale (BIRD) - montant à
déterminer

TANZANIE -

Relance industrie sucrière
Banque mondiale (BIRD/IDA) - \$40 M
(approx.)
Dix ponts (tranche III)
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)

Etudes techniques détaillées en voie
d'achèvement
Projet d'étude pour le développement
pétrolier
Banque mondiale (IDA) - montant à
déterminer

TCHAD/CAMEROUN -

Route Moundou-Guidjba
Fonds africain de développement - \$12 M
(UCF)
Etudes de pré-investissement financées
par l'EDF, mises à jour par la Banque
mondiale qui finance également l'étude
relative aux deux ponts au Cameroun

TOGO -

Développement agricole dans la région
de Bassar
Banque mondiale (IDA) - \$10 M

Routes (IV)
Banque mondiale (IDA) - \$12 M

Aménagement de la Fosse-aux-Lions
Fonds africain de développement - \$4 M
(UCF)

TUNISIE -

Projet d'industries électriques et mécani-
que
Banque mondiale (BIRD) - montant à
déterminer
Assistance technique - préparation de
travail
Banque mondiale (IDA) - \$10 M

LIBERIA -

Développement de l'élevage
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)

Développement rural II
Banque mondiale (IDA) - \$13 M

LIBERIA/SIERRA LEONE -

Route Monrovia-Freetown
Fonds africain de développement - \$12 M (UCF)
Projet sera co-financé par Banque et KfW

MADAGASCAR -

Projet rizicole (Phase II)
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Conseiller retenu pour exécuter les études de faisabilité

MALAWI -

Projet de santé en milieu rural
Fonds africain de développement - \$3,7 M (UCF)

Éducation primaire/polytechnique
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)

Électrification rurale
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)
Documents fournis par le Gouvernement au FAD, jugés aptes à servir de base à l'évaluation

MALI -

Développement hydro-agricole du Selingué
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)
Les études techniques financées par le FAD sont presque terminées

MALI/MAURITANIE/SÉNÉGAL -

Barrage hydro-électrique de Manantali
Fonds africain de développement - \$20 M (UCF)
Réunion des bailleurs de fonds et des consultants avant la fin de 1979 pour discuter des aspects techniques et financiers des programmes de 1'0MVS

MOZAMBIQUE -

Développement agricole de Naeia
Fonds africain de développement - \$10 M (UCF)
Rapport de faisabilité terminé mais on

recherche du financement complémentaire

NIGER -

Développement rural Maradi (II)
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Phase I en cours d'exécution sur un financement IDA. Phase II en cours d'évaluation par l'IDA qui co-finance le projet

Construction d'un centre de formation technique
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Étude de pré-investissement prévue

UGANDA -

Programme de crédit (II)
Banque mondiale (IDA) - \$50 M (approx.)
Modernisation du complexe sucrier de Lugazi
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Sources additionnelles de financement recherchées

Modernisation des usines de thé -

Tranche II
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Continuation du projet de culture de thé en cours d'exécution

Route Kampala-Mukono-Lugazi
Fonds africain de développement - \$1 M (UCF)
Études de faisabilité et d'ingénierie préliminaire, financées par le don suédois à la Banque, sont achevées

RWANDA -

Adduction d'eau
Banque mondiale (IDA) - \$13 M (approx.)
Complexe théier de N'Shiti
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)

Route Cyangugu-Kibuye (tronçon Cyangugu-Ntendezi)
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)

Formation, Services de Santé
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)

Plantation de thé à Gisoou (Nouvelle phase)
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)

Reconstruction de la route Mutambara-
Nyanza-Lake Road
Fonds africain de développement -
\$8 M (UCF)
Etudes de pré-investissement et documents
d'offres d'appel sont en cours, financées
par un don belge à la Banque
Aménagement rural de Kigamba
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Projet préparé par la FAO en 1979

CAMEROUN -

Développement rural intégré du N.D. Haut
Sanaga
Fonds africain de développement - \$8 M
(UCF)
Les études de pré-investissement sont
censées commencer avant la fin de 1979
grâce au don suisse à la Banque

CAP-VERT -

Création des services sanitaires
Fonds africain de développement - \$5 M
(UCF)
Etudes de pré-investissement, financées
par un don de l'USAID à la Banque,
censées commencer avant la fin de 1979
Adduction d'eau de Mindelo
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)
Etudes de pré-investissement à l'étude

COMORES -

Projet d'éducation
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)
En cours d'élaboration avec le concours
de l'UNESCO

CONGO -

Développement de la culture des denrées
alimentaires de Buena
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Projet à élaborer en coopération avec la
FAO. Financement complémentaire
recherche

ETHIOPIE -

Routes de campagne
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)
Le Fonds examine actuellement les études
de pré-investissement
Thé de Wush Wush
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
L'étude préliminaire de faisabilité
est achevée

LESOTHO -

Assistance technique pour la promotion
des exportations et la restructuration
industrielle
Banque mondiale (IDA) - montant à
déterminer

KENYA -

Route Biliango-Tapariko
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Les études de faisabilité et d'ingénierie,
financées grâce à un don de la Belgique
à la Banque, sont en voie d'achèvement
Fonds de développement rural III
Banque mondiale (IDA) - \$15 M
Développement rural - Volta Ouest III
Banque mondiale (IDA) - \$15 M

HAUTE-VOLTA -

Création de services sanitaires
Fonds africain de développement - \$4,5 M
(UCF)
Les études de pré-investissement sont
financées par un don de l'USAID à la Banque

GUINÉE-BISSAU -

Ligne de crédit pour la Banque de
développement agricole
Fonds africain de développement - \$5 M (UCF)
Routes IV
Banque mondiale (IDA) - \$40 M

GHANA -

Drainage et assainissement de Banjul
Fonds africain de développement - \$7 M (UCF)
Etudes océanographiques terminées. La CEE
co-financera le projet
Route Lamikoto-Passimus
Fonds africain de développement - \$8 M (UCF)
Les études techniques et de faisabilité terminées
et examinées par le Fonds

GAMBIE -

Reconstruction de la route Ngazt-Muyinga-
Kabero
Fonds africain de développement - \$7 M (UCF)
Etudes techniques en voie d'achèvement

BURUNDI -

Education III
Banque mondiale (BIRD) - \$12 M
Adduction d'eau III
Banque mondiale (BIRD) - \$10 M

Hôpital de Francistown
Fonds africain de développement -
\$8 M (UCF)
La recherche du financement complémentaire
est entreprise

BOTSWANA -

Route Pobe-Onigbolo
Fonds africain de développement -
\$3,5 M (UCF)
Etudes techniques en voie d'achèvement

Adduction d'eau et électrification de
12 chefs-lieux de districts
Fonds africain de développement -
\$8 M (UCF)
Bureau d'ingénieurs-conseils pour la
réalisation des études en voie de
sélection

BÉNIN -

AFRIQUE

Ensemble de travaux d'irrigation
(Assistance technique)
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers

Projet de centrale (5e unité) de Mae Moh
et trans-bassin hydroélectrique de Loi
Banque asiatique - \$90 M
Aucune décision sur la nécessité de
conseillers

Projet de routes provinciales
Banque mondiale (BIRD) - \$120 M

Télécommunications IV
Banque mondiale (BIRD) - \$90 M

Ensemble de travaux d'irrigation
Banque asiatique - montant à déterminer
Aucune décision sur la nécessité de
conseillers

Adduction d'eau (II) à Bangkok
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M
Cofinancement probable de la Banque
asiatique et de l'OECE

THAÏLANDE -

Credit rural (II)
Banque asiatique - montant à déterminer;
assistance technique à déterminer
Education technique (Assistance technique)
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers
Projet de levé géologique (Assistance
technique)
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers

Remise en état de réservoirs villageois
Banque mondiale (IDA) - \$15 M
Préparation en cours
Agriculture en zone aride à Anuradhapura
Banque asiatique - montant à déterminer
Aucune décision sur la nécessité de
conseillers

Industrie de la construction
Banque mondiale (IDA) - \$15 M
Préparation en cours

SRI LANKA -

Complexe hydroélectrique à Vaipou, Afullo
et Malololei
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés

SAMOA OCCIDENTALES -

Adduction d'eau à Honiara
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés
Recherche, vulgarisation et formation
agricoles; moulin d'extraction d'huile
de coco
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés

ILES SALOMON -

Irrigation II de la baie de Laguna
Banque asiatique - montant à déterminer
Aucune décision sur la nécessité de
conseillers

Terminus de céréales à Manile
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés

PHILIPPINES -

Education technique
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés
Milne Bay
Développement rural de la province de

Développement de l'élevage (II)
Banque asiatique - montant à déterminer
L'organisme bénéficiaire recrutera les conseillers

Raffinerie d'huile de palme
Banque asiatique - montant à déterminer
L'organisme bénéficiaire recrutera les conseillers

Écoles techniques supérieures (Phase II)
Banque asiatique - montant à déterminer

Développement de l'élevage (Assistance technique)
Banque asiatique - montant à déterminer
L'organisme bénéficiaire recrutera les conseillers

Irrigation de Sidareja-Cihaur
Banque asiatique - \$34 M
Étude de faisabilité par les conseillers:
financée bilatéralement

Développement de la région de Teluk Lada (Phase III)
Banque asiatique - montant à déterminer

Projet de drainage à Tulungagung
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront requis

Réclamation de marais I
Banque mondiale (BIRD) - \$73 M
Industrie I
Banque mondiale (BIRD) - \$100 M

Education XII
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M
Développement du coton à Sulawesi Sud
Banque asiatique - \$12 M (provisoire)
Aucune décision sur la nécessité de conseillers

LAOS, RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE POPULAIRE -

Services d'aide à l'agriculture
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront requis

Électrification rurale dans la plaine de Vientiane
Banque asiatique - \$40 M
Aucune décision sur la nécessité de conseillers

MALAYSIE -

Énergie IX (Hydro)
Banque mondiale (BIRD) - \$36 M
Négociations prévues pour début 1980

PAPOUASIE NOUVELLE-GUINÉE -

Développement des pêches
Banque asiatique - montant à déterminer
Divers aspects du projet à l'étude

Banque industrielle de développement du Pakistan II
Banque mondiale (IDA) - \$15 M
Banque industrielle de développement du Pakistan IV
Banque asiatique - \$35 M
Développement des pêches au Baluchistan
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers

PAKISTAN -

Expansion de l'élevage au Baluchistan
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés

Centre de répartition des charges et transport
Banque asiatique - \$25 M
Cofinancement envisagé avec l'IDA, la CEE, l'Allemagne fédérale et le Canada

Développement urbain de Lahore
Banque mondiale (IDA) - \$20 M

Banque industrielle de développement du Pakistan II
Banque mondiale (IDA) - \$15 M
Banque industrielle de développement du Pakistan IV
Banque asiatique - \$35 M
Développement des pêches au Baluchistan
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers

NÉPAL -

Irrigation
Banque mondiale (IDA) - \$13 M (approx.)
Préparation en cours

Assistance technique (II)
Banque mondiale (IDA) - montant à déterminer
Préparation en cours

Expansion de l'élevage
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés

Crédit agricole (IV)
Banque asiatique - \$15 M
Aucune décision sur la nécessité de conseillers

Expansion de l'élevage au Baluchistan
Banque asiatique - montant à déterminer
Conseillers seront recrutés

Centre de répartition des charges et transport
Banque asiatique - \$25 M
Cofinancement envisagé avec l'IDA, la CEE, l'Allemagne fédérale et le Canada

Développement urbain de Lahore
Banque mondiale (IDA) - \$20 M

Banque industrielle de développement du Pakistan II
Banque mondiale (IDA) - \$15 M
Banque industrielle de développement du Pakistan IV
Banque asiatique - \$35 M
Développement des pêches au Baluchistan
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers

POSSIBILITÉS DE PROJETS
MULTILATÉRAUX

Vous recherchez de nouveaux marchés d'exportation? Vous êtes fatigués de ne découvrir des débouchés qu'après l'adjudication des contrats? Vous êtes frustrés parce que vous n'avez pas le temps d'étudier les appels d'offres et de bien préparer vos soumissions?...

Alors, la liste des possibilités de projets multilatéraux peut vous aider. Elle énumère les projets faisant l'objet de financement par les diverses banques de développement multilatéral et le programme de développement des Nations unies. La plupart de ces projets ne produiront pas de résultats concrets en termes de chiffre d'affaires avant deux ou trois ans; les sociétés peuvent profiter de ce surris pour évaluer leurs chances, demander une aide gouvernementale, le cas échéant, et, en règle générale, se préparer sérieusement à présenter une soumission en temps opportun.

On estime que les diverses organisations internationales figurant sur la liste consacrent environ \$25 milliards chaque année à des projets de développement dans le monde entier. De ce montant, le Canada contribue environ \$375 millions; \$105 millions vont aux organismes de l'ONU et quelque \$270 millions aux banques de développement. En termes de rentabilité, le Canada n'est pas très concurrentiel. Si le taux varie d'un sommet de 68% pour les projets de l'ONU à moins de 20% du capital investi pour la plupart des banques de développement régionales, on devrait, en guise de comparaison, se tourner vers le Japon: ce pays a un taux de rendement de 249% de sa mise de fonds dans ces mêmes organisations.

Si ces projets vous intéressent, communiquez avec:
Direction générale des projets
d'outre-mer
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 995-3054
Ce bureau vous tiendra au courant des développements sur tout projet particulier et vous aidera à l'entreprendre. Si bien des firmes peuvent s'estimer trop petites pour y songer, l'expérience démontre que de très petites firmes ont pu, en commençant au bas de l'échelle, se voir attribuer d'importantants contrats comme fournisseurs secondaires, ou obtenir, au sein d'un consortium, de plus grandes tranches d'un projet, sinon le projet tout entier.

ASIE

BANGLA-DESH -

Petites industries (III) -
Banque mondiale (IDA) - montant à déterminer
Transport d'engrais
Banque mondiale (IDA) - \$20 M (approx.)
Mise au point de puits tubulaires
Banque asiatique - \$27 M
L'organisme bénéficiaire recrutera les conseillers

Credit agricole
Banque asiatique - \$20 M
Aucune décision sur la nécessité de conseillers
Développement du gaz naturel
Banque asiatique - \$15 M (provisoire)
Organisme bénéficiaire recrutera les conseillers

BIRMANIE -

Sylviculture (II)
Banque asiatique - montant à déterminer
L'organisme bénéficiaire recrutera les conseillers

Stockage des céréales (Assistance technique)
Banque asiatique - montant à déterminer
La Banque recrutera les conseillers

HONG KONG -

Enseignement technique
Banque asiatique - \$20 M (approx.)
Aucune décision sur la nécessité de conseillers

INDONÉSIE -

Transmission d'électricité (II) EHV, à Java
Banque asiatique - \$55,6 M
Conseillers vont continuer à être financés par la BIRD

NOUVEAUX PROJETS

* Pour d'autres sources de renseignements, voir la note à la fin de la liste.

Les prochains numéros de la revue Commerce Canada relateront les expériences de certaines firmes à cet égard.

EN PEU DE MOTS. . . tout cela.

DIEUSE? VOULEZ-VOUS PROMOUVOIR UNE INVENTION CANA- SCANDINAVE

DISTRIBUTION "NOUVEAU GENRE" SUR LE MARCHÉ

Un "hôtel de la distribution" a été implanté récemment, à Oslo. Il s'agit d'un entrepôt automatisé offrant un service informatisé de surveillance et de contrôle de la distribution. Il possède des bureaux, un personnel, des terminaux d'ordinateurs et des salles de conférences.

L'établissement joue ses services pour les seules périodes où on en a besoin. C'est le concept OVD (Oslo Varedistribusjonal). Oslo est un important centre d'échanges commerciaux en Scandinavie. L'établissement OVD, à Ulvenvein II, est situé près du port moderne en eaux profondes et de l'aéroport international de Fornebu. L'OVD a aussi un embranchement privé avec la gare ferroviaire d'Alnabru, qui est le terminus central pour le transport de marchandises entre la Norvège, la Suède, le Danemark et l'Europe.

L'établissement se situe aussi à proximité du chemin périphérique de la ville d'Oslo et des principales routes menant à Trondheim; les autres grandes villes de Norvège, Stockholm (Suède), ainsi que les centres industriels et commerciaux de la Scandinavie sont aussi accessibles par des artères directes.

Les hommes d'affaires peuvent commercer avec la Norvège, le Danemark et la Suède sans devoir investir des sommes considérables. Ils peuvent utiliser eux-mêmes le service de base de paléetisation et de surveillance des stocks qu'offre l'OVD, ou alors la charger d'entreposer et de distribuer leurs produits.

L'OVD applique un nouveau concept global de distribution; il s'occupe à la fois de l'entrepasage, de la distribution et de l'admission pour le compte de fabricants, de détaillants, de courtiers, d'exportateurs et d'importateurs qui transigent avec la Scandinavie. Sur commande, l'établissement recevra, entreposera, commandera des marchandises, choisira et expédiera des articles, conformément aux instructions; il fournira en permanence des données de toute dernière heure sur le contrôle des stocks, provenant d'un ordre-nature relatif directement au centre d'entrepasage.

L'OVD fournira aussi, sur demande, des bureaux, des salles de conférences et du personnel bien préparé, pour quelques heures, une journée, une semaine ou pour toute une année. Les clients ne paient que pour les périodes d'utilisation.

D'oresnavant, les entreprises qui se lancent sur le marché scandinave, ainsi que les distributeurs bien établis, ne seront plus obligés d'immobiliser des capitaux pour l'entrepasage et le transport de leurs pro-

La SCBEL est une société de la Couronne qui relève du ministère de l'Industrie et du Commerce et qui doit s'assurer que les inventions valables, résultant de la recherche gouvernementale et universitaire, sont exploitées par l'industrie. Parmi plus de 250 idées reçues chaque année, la SCBEL choisit celles qui sont le plus prometteuses, dépose les demandes de brevets pour certaines, octroie des licences pour d'autres et en fait la publicité auprès de l'industrie. Depuis ses débuts en 1948, la SCBEL a fait connaître des inventions, telles que l'indicateur de position d'écrasement, le protecteur de l'outre, l'appareil destiné à l'appontage des hélicoptères sur les petits navires, les pommes de terre en flocons, le brisé-lames perforé, l'indicateur de destination pour aéronefs, les écouteurs stéréophoniques, le laser TEA, le vinblastine (produit pharmaceutique), la lampe à arc à vortex et beaucoup d'autres.

Assurez-vous que votre entreprise est tenue au courant des possibilités des nouveaux produits; demandez un exemplaire du Inventions Catalog de la SCBEL, ainsi que les suppléments semi-annuels en faisant parvenir un chèque de \$5 (pour les frais de maintenance) à: K.F. Crowe, Société canadienne des brevets et d'exploitation Ltée, 275, rue Slater, Ottawa (Ontario) K1A 0R3. Pour obtenir des renseignements supplémentaires, communiquez avec la personne mentionnée, en composant le (613) 996-5530.

La quatrième approche est l'entreprise en coparticipation avec les organismes publics autorisés. Cette méthode ressemble à la troisième. Il s'agit pour les compagnies canadiennes de communiquer avec des organismes publics autorisés à conclure ce type d'entente avec les firmes étrangères.

On a vigoureusement tenté d'introduire des techniques de préfabrication et de construction industrialisée en Egypte, mais les représentants égyptiens se sont rendus compte qu'il était plus long et plus coûteux de construire des unités préfabriquées.

Cette expansion du marché pourrait donc favoriser les entreprises canadiennes qui n'utilisent pas exclusivement des unités préfabriquées en usine. Cependant, le constructeur canadien pourra utiliser et adapter les techniques canadiennes courantes de construction sur le terrain et utiliser des composantes préfabriquées, lorsqu'il est rentable et pratique de le faire.

Plusieurs constructeurs et experts-conseils canadiens oeuvrent déjà en Egypte mais il existe encore beaucoup de débouchés.

Pour de plus amples renseignements, priez de s'adresser à M. Rifat, Directeur de la construction et des services de consultation, tél. 992-0028.

"IL FAUT MIEUX FAIRE CONNAÎTRE L'INDUSTRIE CANADIENNE EN CHINE..."

C'est ce qu'a affirmé M. Paul Lin, directeur du Centre d'études sur l'est asiatique, de l'Université McGill, et membre fondateur du Conseil commercial Canada-Chine.

"Nous devons faire ressortir davantage les domaines où nous excellons, et même ceux dans lesquels nos compétences sont égales à celles d'autres pays. La bonne réputation du Canada est, en effet, fort répandue en Chine". M. Lin s'est exprimé en ces termes à la séance d'assemblée annuelle du Conseil. Il a aussi affirmé que l'industrie canadienne devrait mieux connaître les priorités et les centres de prises de décisions en Chine.

Les missions commerciales parrainées par le gouvernement fédéral en Chine permettent aux Canadiens d'y arriver. Signaux, par exemple, la Mission sur le matériel de l'industrie des pâtes et papiers (10 au 24 novembre 1979), organisée par la Direction de la machinerie (I et C), en réponse à l'invitation du ministère chinois de l'industrie légère. On y a tenu des séminaires techniques sur les dernières réalisations de l'industrie canadienne des pâtes et papiers.

Le ministère de l'Industrie légère, à Pékin et dans les diverses régions où il est représenté, a manifesté une très grande satis-

Les visites d'usines ont été une révélation pour les membres de la mission. Dans chaque ville à l'extérieur de Pékin, elles précédèrent les exposés. Cela a bien aidé les canadiens à mieux s'intéresser à certains détails que soulignaient les conférenciers. Cette approche (séminaires) a certainement donné accès à des renseignements qui n'auraient pas été disponibles autrement.

Même si les possibilités de commercialisation des machines canadiennes pour l'industrie des pâtes et papiers ne semblent pas être aussi importantes que certains l'ont déjà cru, la Chine a un immense besoin de moderniser sa technologie dans ce domaine. Les firmes d'experts-conseils et les fabricants de machines qui pourront découvrir et appliquer une méthode satisfaisante de coopération industrielle avec la Chine en profiteront au maximum. Ce processus pourrait être long et nécessitera beaucoup de persévérance.

La quantité de machines scandinaves que les membres de la mission ont vues durant les visites d'usine, laisse croire que la concurrence est bien implantée. De plus, les Chinois semblent également très au courant de la technologie européenne en matière de pâtes et papiers; ils l'ont prouvé par leurs questions et remarques. Cependant, ils semblent avoir un vif désir de se familiariser avec la technologie nord-américaine et seraient certainement contents de pouvoir profiter des occasions. Ils ont été très impressionnés par les méthodes pratiques que certains membres de la délégation ont suggérées dans leurs recommandations sur la façon d'améliorer leurs opérations, spécialement dans le secteur de la machine à papier et le traitement des fibres non-ligneuses pour la fabrication du papier.

Beaucoup de contacts intéressants se sont établis durant cette mission et les firmes canadiennes sont maintenant plus en mesure de percevoir les besoins de la Chine en ce qui concerne l'industrie des pâtes et papiers. A ceux qui désirent transiger avec la Chine, ce pays offre un défi qui nécessitera persévérance et imagination.

Pour plus de renseignements sur cette mission ou sur le matériel de l'industrie des pâtes et papiers en général, priez de communiquer avec: Omer Poirier, Division des mines, de la métallurgie et des forêts, Direction de la machinerie, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235 ouest, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5, tél. (613) 992-0096.

A cet égard, on a signé, le 17 décembre 1979, un protocole d'accord établissant les principes de base de cette co-entreprise canado-européenne. Cette entente permettra au Canada d'obtenir des données statistiques sur la consommation d'énergie de l'industrie européenne.

Le "mini-bus de l'énergie" vient récemment de terminer une tournée fructueuse de plusieurs pays membres de la Communauté européenne. Les Européens sont généralement plus conscients des coûts élevés d'énergie que leurs homologues canadiens; la réaction générale des industriels et des cadres gouvernementaux est extrêmement positive.

Les Pays-Bas auront leur "mini-bus de l'énergie" au cours du mois de mars; l'Italie prévoit la mise en oeuvre prochaine de son programme. Quant à l'Allemagne, la France et la Belgique, ces pays se proposent d'adopter le programme tel quel ou en version modifiée. Le "mini-bus de l'énergie" fait maintenant son chemin et pourrait bien contribuer à réduire les coûts de l'énergie à l'échelle mondiale.

Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec Jim Hook, Directeur de la conservation et des ressources énergétiques renouvelables, Énergie, mines et ressources, tél. (613) 995-1801.

NOUVEAUX DÉBOUCHÉS POUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CONSTRUCTION EN ÉGYPTE

La politique égyptienne d'assouplissement progressif des critères utilisés face aux investissements étrangers, pourrait favoriser les constructeurs et les concepteurs canadiens.

En effet, compte tenu de ses ambitieux projets de développement à long terme, l'Égypte, un des pays les plus peuplés du Moyen-Orient, constitue un marché tout désigné pour toute une gamme de biens et services.

Ce sont là les encourageantes conclusions de la mission canadienne de la construction qui a eu lieu au Caire à la fin d'octobre 1979. Monsieur A.M. Guérin, sous-ministre adjoint, ministre de l'Industrie et du Commerce, dirigeait le groupe de 12 industriels canadiens qui ont rencontré les cadres du gouvernement égyptien afin d'étudier les possibilités de coopération industrielle.

Les priorités du gouvernement égyptien sont les suivantes: tourisme, logement et aménagement urbain, production de matériaux de construction, d'infrastructure (routes, services publics, télécommunications, ports), usines de conditionnement des aliments et industries agricoles.

Selon les membres de la mission, la priorité est le financement de projets à des taux d'intérêt privilégiés. Outre l'import-

tant programme de financement de la "United States Agency for International Development" en Égypte, les prêts assortis de conditions en faveur consentis par de nombreux pays occidentaux ont permis aux entreprises nationales de construction et de consultation de conclure des ententes. Si le Canada s'y engage, il faudra négocier des accords de financement mutuellement acceptables.

Outre les restrictions budgétaires, les entreprises canadiennes doivent s'attendre à subir de longs retards aux étapes de la signature du contrat, de son approbation ou de la construction. Il y a actuellement une pénurie de matériaux, de machines et de main-d'oeuvre spécialisée, de nombreux travailleurs ayant décidé d'aller travailler dans les riches pays voisins producteurs de pétrole. Par ailleurs, l'appareil bureaucratique y est lourd, malgré certaines améliorations graduelles; les réseaux de communication et d'infrastructure sont sérieusement surchargés; finalement, il existe une forte inflation dans le secteur de la construction et une concurrence étrangère croissante de la part des firmes étrangères.

La deuxième approche consiste à accorder des contrats de sous-traitance à des firmes américaines. Ainsi, les entrepreneurs généraux et spécialistes du Canada devront examiner les possibilités offertes avec les firmes américaines qui ont obtenu des contrats pour des projets d'investissement financés par les États-Unis. Quelques entreprises canado-américaines de ce genre ont bien réussi.

Une troisième façon est l'entreprise en coparticipation avec le secteur privé. En Égypte, beaucoup d'individus, de firmes et de banques possédant des terres, ont reçu l'autorisation de les aménager et sont actuellement à la recherche d'aide étrangère et de connaissances techniques. Dans la plupart des cas, ils demandent une participation financière ou une souscription d'actions. C'est ainsi qu'une compagnie canadienne pourrait créer ou instaurer son propre projet. En outre, par l'intermédiaire de l'Ambassade du Canada, l'entreprise pourra être mise en rapport avec de futurs partenaires qui lui fourniront le terrain et la logistique nécessaires à l'élaboration d'un projet d'investissement se rapportant à la

financière (cours avancés), la consultation en gestion, ainsi que les colloques et conférences.

Ces cours commenceront le 26 avril 1980. Au début, les experts-conseils de Hickling-Smith seront sur place pour apporter leur aide.

Les participants voient les cours, qui se déroulent présentement au Guild Inn de Scarborough comme un exercice de coopération plutôt qu'un exercice pédagogique où s'établirait une relation de professeur à étudiant.

UNE IDÉE BIEN VÉHICULÉE

Les Canadiens ont conçu et mis au point un véhicule qui a su capter l'attention des Européens. Il est le résultat tangible d'une initiative pararrainée par les gouvernements fédéral et provinciaux en vue d'utiliser pleinement leur escient l'énergie dans l'industrie canadienne et de réduire les coûts de l'énergie et de l'électricité.

Ce véhicule est équipé d'instruments complexes de mesure et d'analyse de la consommation d'énergie dans les usines et les commerces. Il permet également de déterminer les économies d'énergie possibles. Il comprend également un ordinateur, des instruments de mesure de l'énergie, du matériel de démonstration et des installations vidéo dont s'occupe toute une équipe d'ingénieurs et de techniciens.

Avant de faire visiter ses installations, la compagnie renseigne l'équipe sur leur consommation d'énergie, ainsi que sur les caractéristiques physiques de l'usine. L'équipe effectue ensuite une visite de vérification pour obtenir les renseignements additionnels que traitera l'ordinateur.

La compagnie reçoit ensuite une série de recommandations, ainsi qu'une estimation des économies qu'elle pourrait réaliser. Il a été prouvé que ce type d'analyse pouvait permettre de réduire la consommation d'énergie dans une proportion de 18 à 25%, et, dans certains cas, jusqu'à 50%.

Après la démonstration organisée au Canada, en juin 1979, à l'intention des membres de la Communauté européenne, les Pays-Bas, l'Allemagne, le Luxembourg, l'Italie, la France et le Danemark se sont montrés intéressés à instaurer un système similaire.

Le gouvernement canadien leur a donc offert d'utiliser son ordinateur et ses programmes de données. Par ailleurs, en plus de mettre à la disposition des pays intéressés un prototype de démonstration, le Canada a offert de former les premières équipes professionnelles.

dre pied sur le marché américain. Un fabricant de petits appareils spécialisés pour l'exploitation minière et la construction, a déjà décidé d'agir en ce sens.

Un autre avantage pour quelques-uns des exposants: la possibilité d'accroître le contenu canadien de leurs produits.

On estime qu'environ 1000 visiteurs sont venus au salon au cours des trois journées. Tous conviennent qu'on répond ainsi à un important besoin et nombreux sont ceux qui ont exprimé leur étonnement devant le nombre d'articles "simples" qui viennent d'ailleurs.

Les exposants se sont également montrés satisfaits de la réaction des visiteurs. Vers le milieu du troisième jour, une société avait reçu des demandes de prix portant sur plus de 200 pièces.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser à M. Peter McDonald, ministre de l'Industrie et du Tourisme, Ontario, tél. (416) 965-3560.

CONTRAT DE \$1 MILLION ACCORDÉ À HICKLING-SMITH POUR LA FORMATION DE FONCTIONNAIRES NIGÉRIENS

Le bureau d'études Hickling-Smith de Toronto, poursuivant une longue association avec le Nigeria, offre des cours de formation avancée à 18 Nigériens membres du personnel du ASCON (Administrative Staff College of Nigeria). Depuis plus d'un an, les principaux enseignants du ASCON travaillent sous la direction de James Hickling lui-même, afin d'élaborer un éventail de cours en gestion destinés aux fonctionnaires. Congus à la nord-américaine, ces cours sont axés sur la gestion par objectifs de rendement.

Ce contrat du projet NICAN est évalué à \$1 million.

Le Collège ASCON a été créé en 1973 à Badagry; l'an dernier, le personnel emmené géait dans de nouveaux locaux construits au coût de \$(Can) 50 millions. Le Collège compte cinq départements: gestion générale, gestion financière, Administration publique, Gestion pratique et recherche, Consultation en gestion.

Les 18 personnes participant au projet NICAN (16 hommes, 2 femmes), sont tous titulaires d'un diplôme universitaire: M.A., M.B.A., ou Ph.D. Pour ce cours de six semaines, qui se donne à Scarborough (Ontario), on utilise un large éventail de techniques: films, cours magistraux, documents à lire, groupes 0, petits syndicats, études de cas, Les cours sont donnés par 15 experts-conseils de Hickling-Smith. Les participants au programme sont tous des enseignants du Collège ASCON; ils retourneront au Nigeria pour enseigner la gestion générale et la gestion

Le programme fédéral de réassurance fédérale vise à favoriser concrètement la crédibilité et l'acceptation sur le marché de ces compagnies d'assurance de crédit, ainsi que de la créance qu'elles garantissent, au cours des premières années d'exploitation. Les primes de réassurance sont calculées et seront redressées périodiquement de façon à ce que le programme fédéral fonctionne sans subvention et qu'il rentre dans ses frais. Le programme est administré par le ministère de l'Industrie et du Commerce, avec l'appui du département des Assurances. La limite de risque de réassurance initiale autorisée a été fixée à \$600 millions.

Le programme répond à un besoin important dans le secteur privé et le rôle du gouvernement se limiterait à fournir l'appui nécessaire sans toutefois accorder de subventions. Il est essentiel que les PME très productives et prospères au Canada obtiennent une part plus équitable et raisonnable de l'épargne à long terme des Canadiens. Des statistiques révèlent que ces sociétés offrent les plus grandes possibilités sur le plan de la croissance des emplois au Canada. Il s'agit donc d'accroître leur rendement industriel et leur compétitivité pour qu'elles puissent faire face à la concurrence nationale et étrangère.

Il existe plus de 12 000 sociétés au Canada dont l'actif se situe entre \$1 et \$25 millions. La vaste majorité de ces sociétés appartiennent à des Canadiens, est contrôlée par eux et oeuvre dans les secteurs de la fabrication, de la transformation et du commerce. Ce sont d'ailleurs ces secteurs d'activité que le programme fédéral veut aider à devenir plus rentables et concurrentiels. Le nouveau programme a été mis sur pied, grâce à l'étroite consultation et collaboration du gouvernement et du secteur privé au cours des 18 derniers mois. Par conséquent, son champ d'application a été élargi et élargi par rapport aux principes établis à l'origine. Le programme vise à compléter les activités de la Banque fédérale de développement, ainsi que les dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et des divers excellents programmes provinciaux, tous conçus pour favoriser le financement des plus petites entreprises. Il vient également compléter les modes traditionnels de prêt à court et à moyen terme offerts par le système bancaire canadien.

FRANCS SUCCÈS EN ONTARIO DES SALONS SUR LES PERSPECTIVES MANUFACTURIÈRES PARTICIPATION FUTURE D'AUTRES PROVINCES

Pour plus de renseignements: M. J.W. Mitchell, Direction de la politique et de la liaison financière (89), Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235, rue Queen, Ottawa (Ontario), K1A 0H5, tél. (613) 593-7851.

On estime que le programme constitue un moyen efficace d'utiliser l'épargne des institutions, des fonds de pension et des autres importantes réserves canadiennes, à des fins économiques. À l'heure actuelle, ces institutions n'offrent que peu de financement aux plus petites sociétés qui sont considérées comme des investissements plus risqués et coûteux que les hypothèques, les titres de sociétés et les obligations du gouvernement. La nouvelle mesure aura pour effet principal de faire en sorte que les prêts consentis à ces entreprises constituent des possibilités d'investissement plus attrayantes.

La série courante des Salons canadiens sur les perspectives manufacturières (l'article de janvier "Voyez ce qui vous a échappé!"), a connu un autre franc succès, cette fois, à Toronto, du 22 au 24 janvier. D'autres salons se déroulent à Chatham et Kingston en mars. Le ministère ontarien de l'Industrie et du Tourisme entend multiplier les salons et collaborer avec d'autres provinces, afin d'y faire participer des fabricants d'autres parties du pays.

UN SALON NOUVEAU GENRE

En effet, ce sont les industries consommatrices de biens manufacturés, et non les producteurs, qui exposent. Le but est de faciliter les fabricants canadiens avec les produits que les principales sociétés sont actuellement forcées d'acheter en dehors du Canada.

À Toronto, quelque 30 grandes entreprises fabriquant des appareils ménagers Sunbeam, des avions à décollage et atterrissage courts de Havilland et bien d'autres, ont exposé des pièces et des composants actuellement achetés en dehors du Canada. Si tous ces produits étaient fabriqués au Canada en quantités voulues, les fabricants canadiens pourraient réaliser \$38 millions en ventes supplémentaires.

Cette somme serait beaucoup plus élevée si les fabricants canadiens, en plus de fournir ces produits au Canada, pouvaient pren-

pour un prix nominal de \$50.

Voici comment le Programme fonctionne:

D'abord, on évalue si l'invention est techniquement réalisable. L'évaluation scientifique et technique faite par des experts permet à l'inventeur de ne pas gaspiller des énergies. Le concept original peut être modifié légèrement ou amélioré pour donner un meilleur rendement.

Ensuite, on étudiera le potentiel commercial de l'invention, c'est-à-dire que l'on déterminera si l'effort de commercialisation en vaut la peine. L'opinion d'un évaluateur impartial peut aider l'inventeur à y voir clair.

Lorsque l'évaluation est terminée, on envoie un rapport de recommandations à l'inventeur. Diverses questions se posent, selon les exemples. La nouvelle invention doit-elle être exploitée sous licence ou devrait-on mettre sur pied une nouvelle entreprise de production et de mise en marché? L'invention est-elle suffisamment développée pour permettre une étude de marché? Doit-elle être développée davantage?

Les renseignements soumis par l'inventeur sont confidentiels et ce dernier conserve tous ses droits. La responsabilité du Programme se termine au moment où le rapport d'évaluation est envoyé à l'inventeur; celui-ci peut cependant demander de l'aide additionnelle.

Voire idée a-t-elle des chances de succès? Vous pouvez le savoir aujourd'hui en participant au Programme d'aide à l'inventeur. Pour de plus amples renseignements, priez de communiquer avec la SCBL ou avec Frank Philipp, Office of Research Administration, Université de Waterloo, Waterloo (Ontario), N2L 3G1, tél. (519) 885-1211, poste 3303.

UNE FONDATION POUR LES INNOVATIONS... MAIS OUI!

En janvier dernier, l'Université de Toronto créait une Fondation pour les innovations et tentait d'attirer le milieu des affaires canadien vers la recherche et les inventions émanant des universités. Selon monsieur James M. Ham, président de l'Université de Toronto "la Fondation créera un pont nécessaire entre les chercheurs de l'U de T et l'industrie canadienne; elle devrait, avec le temps, encourager la recherche universitaire".

L'Université de Toronto possède un large réservoir de chercheurs et d'inventeurs: environ 2000 professeurs agréés et titulaires, 6000 étudiants des 2^e et 3^e cycles. Le budget de recherche annuel d'environ \$45 millions provient du gouvernement et de l'industrie.

La Fondation pour les innovations procède déjà à la mise en marche d'une vingtaine d'inventions et de concepts de recherche, dont une nouvelle composante pour l'éclairage au néon pouvant réduire de 25% la consommation d'énergie, un nouveau liquide intraveineux et une nouvelle méthode de triage des particules de mica utilisées dans la fabrication de certains plastiques.

M. Gordon Slemon, doyen de la Faculté des sciences appliquées et du génie, ajoute que "... la Fondation s'occupera de toute innovation provenant de l'université, que ce soit une idée, un programme informatique ou une marque de commerce; mais les inventions mises sur le marché proviendront de la recherche dans des domaines tels que l'in-génierie, la médecine, la physique et la chimie".

Pendant les cinq premières années, la Fondation recevra annuellement \$50 000 du Fonds Connaught, et \$50 000 aussi du fonds de réserve de l'Université. On s'attend à ce que la Fondation devienne autonome.

La Fondation sera dirigée par un conseil d'administration bénévole, composé de trois membres de l'U de T et de cinq personnes venant de l'industrie et du gouvernement. Au début de 1980, le conseil nommera les membres permanents, c'est-à-dire le directeur exécutif et l'adjoint administratif.

LANCLEMENT D'UN NOUVEAU PROGRAMME A LONG TERME POUR LES PME

On a annoncé récemment le lancement d'un programme gouvernemental visant à aider les PME canadiennes à obtenir des emprunts à termes de 5 à 20 ans et pouvant atteindre \$5 millions.

Ce nouveau programme fédéral prévoit des possibilités de réassurance pour les compagnies d'assurance, reconnues par le Surintendant fédéral des Assurances comme assureurs de crédit. La réassurance couvre les "pertes excédentaires" que peuvent subir les assureurs de crédit qui ont souscrit les créances convenablement garanties et à plus long terme de PME. A cette fin, les nouvelles compagnies d'assurance du secteur privé sont actuellement l'objet d'un remaniement.

La garantie des prêts, prévue en vertu de ces nouvelles dispositions, vise à éliminer tout risque de perte possible pour le créancier. Ainsi, ces prêts garantis constitueront un investissement valable pour nombre de groupes financiers réglementés. Cette initiative fédérale a pour but de mettre à la disposition des intéressés une vaste gamme de sources de financement à long terme, de façon à investir dans un tel prêt garanti.

depuis 1951, à l'exception de 1967, une balance annuelle favorable avec les États-Unis de 1962 à 1974 a permis de compenser les pertes que nous avons connues avec le reste du monde.

Mais, dernièrement, deux choses sont survenues. D'abord, le nombre d'Américains en visite au Canada a commencé à baisser de façon dramatique et, en second lieu, plus de Canadiens ont choisi de voyager dans d'autres pays que le Canada. Le compte des voyages avec les États-Unis est passé d'un surplus de \$132 millions en 1974 à un déficit de \$250 millions en 1975. Le nombre des visiteurs américains a continué, depuis ce temps, à baisser à chaque année.

D'autre part, le nombre de Canadiens qui ont passé leurs vacances à l'étranger a baissé considérablement au cours des deux dernières années. Pendant les 11 premiers mois de 1979, ce nombre a diminué de plus de 8% comparativement à la même période de 1978. De plus, il est évident que la dépréciation du dollar a amené plus de visiteurs étrangers au Canada. Seuls les États-Unis, parmi nos cinq plus grands marchés touristiques étrangers, ont envoyé moins de touristes au Canada en 1979 qu'en 1978. Le nombre des visiteurs en provenance des quatre autres marchés -- Allemagne, Japon, France et Royaume-Uni -- s'est accru sensiblement. Ainsi, au cours des 11 premiers mois de 1979, 154 338 Japonais sont venus au Canada comparativement à 124 238 durant la même période de l'année précédente, soit une hausse de 24%; 495 975 visiteurs du Royaume-Uni sont venus au Canada pendant cette période, contre 413 365 en 1978, ce qui représente une hausse de presque 20%.

D'autres facteurs augurent bien pour l'industrie. Par exemple, les attractions canadiennes sont de mieux en mieux connues, en raison des efforts des gouvernements et de l'industrie. Voyons par exemple le programme "Canada - Faites le tour!", un projet conjoint de l'OTC et de ses partenaires dans l'industrie: Air Canada, CP Air, VIA Rail, Hospitalité Tours/Québecair/Nordair, Pacific Western Airlines, les compagnies Trailways et Voyageur. Ce programme fut institué en 1978 pour encourager plus de Canadiens à prendre leurs vacances dans leur pays, en leur offrant des forfaits touristiques à prix économiques. Cette année, 90 forfaits composent le programme dont les frais sont partagés entre l'OTC et ses partenaires qui investissent un montant égal.

Le nombre total des réservations est passé de 11 143 en 1978 à 18 617 en 1979. Les recettes sont passées de \$6,7 millions à \$17,3 millions. On espère fortement qu'avec 1980, les résultats seront encore meilleurs. Il y a également "Rendez-vous Canada", une rencontre touristique internationale et ses partenaires qui investissent un million.

pour les acheteurs et vendeurs de produits touristiques canadiens, par année annuelle (depuis 1977) par l'OTC, les provinces, les territoires et les villes canadiennes, en coopération avec l'industrie privée. Le prochain "Rendez-vous" aura lieu du 18 au 22 mai prochains, à Winnipeg.

Le troisième "Rendez-vous" annuel a eu lieu à Montréal, l'automne dernier, et un record de 595 délégués y ont participé. Parmi eux se trouvaient des représentants de 154 organismes acheteurs de 16 marchés touristiques internationaux et de 200 organismes qui s'occupent de la vente de biens et services touristiques canadiens. Les transactions qui y ont été conclues se sont chiffrees à plus de \$40 millions.

Des efforts et des sommes considérables sont en outre investis pour améliorer les installations touristiques du Canada. À la suite d'accords conclus entre le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale et certaines provinces, bon nombre de projets sont actuellement mis en oeuvre. Par exemple, un complexe intégré de villégiature quatre-saisons, comprenant le mont Whistler et le mont Blackcomb, est actuellement en voie de réalisation en Colombie-Britannique; les terrains de camping de Terre-Neuve sont en train d'être améliorés; on aménage la vallée de la Rivière Qu'Appelle en Saskatchewan; finalement, le Nouveau-Brunswick aura bientôt des établissements touristiques meilleurs et plus nombreux.

La prospérité de l'industrie touristique est avantageuse pour tout le monde. Elle permet la construction d'installations et l'organisation d'événements propres à attirer le touriste et dont les gens de la place peuvent ensuite profiter. Par exemple, les Jeux du Commonwealth, tenus à Edmonton en 1978, ont eu des effets directs sur la ville, parce qu'on peut maintenant bénéficier d'excellentes installations sportives. C'est également le cas pour Montréal à la suite des Jeux olympiques de 1976. Les représentants de l'ACAT et de l'OTC espèrent que le "Mois du voyage au Canada" contribuera à faire de 1980 une année prospère pour le tourisme au Canada. Le tourisme nous concerne tous.

AIDONS NOS INVENTEURS!

Inventer, c'est très bien, mais commercialiser une invention et en faire un succès, c'est autre chose. Pour en arriver là, l'invention doit reposer sur des bases techniques solides, trouver sa place sur le marché et être bien exploitée. Un programme d'aide à l'inventeur a donc été créé pour aider le néophyte à partir du bon pied. Mis en application par la Société canadienne des brevets et d'exploitation Ltée (SCBEL), il est offert par l'Université de Waterloo à toute personne ou entreprise

LE "MOIS DU VOYAGE AU CANADA"

ENCOURAGE LE TOURISME AU PAYS

100 grossistes de voyages organisés et plus de 400 fournisseurs de services touristiques, tels le transport et le logement.

Pour l'OTC, le "Mois du voyage au Canada" fait partie d'un programme permanent qui a pour but de promouvoir le tourisme au Canada auprès des Canadiens. L'OTC, en tant qu'organisateur du ministère de l'Industrie et du Commerce, est responsable du développement ordonné et de la promotion du tourisme au Canada.

La promotion du "Mois du voyage au Canada" suggère implicitement aux Canadiens de consulter leur agent de voyage, si possible, membre de l'ACAT, au moment de planifier leurs vacances au Canada. Les agents se sont bien informés puisque bon nombre d'entre eux auront, peu de temps auparavant, assisté à l'une des manifestations tenues dans 19 grands centres urbains du pays, du 12 février au 7 mars. Par ailleurs, par l'OTC, celles-ci ont pour objet de donner aux agents de voyage une image complète des forfaits touristiques disponibles au Canada et de les inciter à en vendre davantage. Des organisateurs de plus de 850 forfaits touristiques canadiens, qui seront offerts l'été prochain, auront participé à ces manifestations.

Généralement parlant, le tourisme est l'industrie qui connaît la croissance la plus rapide au monde et, en l'an 2000, il se peut qu'il soit devenu la plus importante. Au Canada, le tourisme est au quatrième rang pour l'apport des devises étrangères: environ \$2,4 milliards l'an dernier. Selon certains futurs pologues, il semble destiné à devenir d'ici la fin du siècle notre principale industrie au poste du revenu et à celui des recettes obtenues par les exportations. Il est déjà notre plus important pourvoyeur d'emplois: plus d'un million présentement.

Les Canadiens sont parmi les voyageurs les plus enthousiastes au monde: l'argent qu'ils dépensent dans leur propre pays se chiffre à environ \$9 milliards par an. Et aujourd'hui, avec la montée en flèche des coûts de l'énergie et les fluctuations de la monnaie internationale, le Canada est plus attrayant que jamais.

C'est pourquoi l'Alliance canadienne des associations touristiques (ACAT) et l'Office de tourisme du Canada (OTC) ont organisé le "Mois du voyage au Canada". Du 12 avril au 9 mai, les Canadiens d'un bout à l'autre du pays entreront grandement parler de leur pays comme destination-voyage et pourront assister à diverses manifestations où se fera la promotion des attractions touristiques du Canada. De plus, ils se feront rappeler le rôle important que joue l'industrie touristique dans leur vie de tous les jours. Le thème de ce mois est "Canada-faites le tour!".

Les retombées économiques du "Mois du voyage au Canada" seront importantes. L'industrie touristique se compose d'environ 100 000 entreprises, certaines importantes, la plupart petites, 90% d'entre elles appartenant à des Canadiens. Elle est cependant rarement perçue dans son ensemble, mais plutôt dans ses composants, tels les lignes aériennes, les hôtels, les chemins de fer. On oublie que cette industrie comprend tout aussi bien les casse-croute établis le long des routes, et où le touriste s'arrête pour acheter sa faim, les fabricants de canots qui approvisionnent les pourvoyeurs de chasse et de pêche, les cabines touristiques, les chalets de pêche, les agents de voyages, les boutiquiers de souvenirs et tout l'attirail qui agrémente les foires, expositions et autres manifestations.

L'industrie touristique au Canada, c'est quelque chose d'important. Mais c'est aussi une industrie qui connaît beaucoup de problèmes. À la fin de 1979, elle affichait, au compte des voyages internationaux, un déficit évalué à \$1,4 milliard: les Canadiens ont dépensé, à l'extérieur du Canada, plus que ne l'ont fait les visiteurs étrangers chez nous. Certes, ce déficit est sensiblement moins élevé que celui de 1978, qui se chiffrait à \$1,7 milliard. Il y a donc eu des progrès, mais il reste encore beaucoup à faire.

Ce qui tient notre industrie touristique, c'est la venue d'Américains de plus en plus nombreux de puis toujours, au Canada, ainsi que le grand nombre de Canadiens qui visitent leur propre pays. Bien que notre compte des voyages internationaux ait été déficitaire

Des ambassadeurs du tourisme costumés, représentant les 12 provinces et territoires (parmi eux, "Anne of Green Gables", de l'Île-du-Prince-Édouard et le Capitaine Vancouver, de la Colombie-Britannique), visiteront des malls commerciaux dans tout le Canada. Accompagnés d'un groupe de musiciens, ils aborderont les gens et leur parleront de leur coin de pays tout en distribuant de la publicité. Les clients de ces centres commerciaux auront la chance de gagner des prix leur permettant de faire de beaux voyages au Canada.

Au cours de la même période, de grandes campagnes de publicité-réclame et des encarts touristiques dans les journaux et revues feront la promotion des vacances au Canada.

La participation de l'ACAT au "Mois du

voyage au Canada" souligne l'importance qu'accorde au tourisme interne ce porte-parole de la majeure partie de l'industrie touristique canadienne. L'Alliance compte, parmi ses membres, 1500 agences de voyages au détail qui oeuvrent d'un littoral à l'autre, environ

newsletter

Canada Commerce



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

Route to:

Vol. 3/No. 1/May, 1980

Editor: Lillian Jones
Tel: (613) 995-7489



New Fighter Purchase Assists Canadian Industry

Canadian industry will benefit by at least \$2.91 billion from the purchase of the McDonnell Douglas CF-18A as Canada's New Fighter Aircraft (NFA), according to figures prepared by Industry, Trade and Commerce.

The NFA industrial benefits program, which started in March 1977, the formal start of the NFA acquisition program, will continue until the end of 1995. It is anticipated that relationships established between Canadian companies and firms in the United States under the auspices of the NFA industrial benefits program will lead to continuing and increasing levels of industrial activity in Canada.

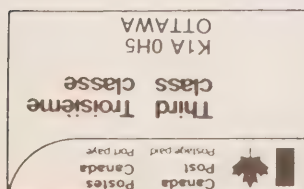
These industrial benefits will be spread across the country with a guaranteed commitment by McDonnell Douglas that at least 60 per cent will go to the aerospace and electronics sectors of the economy and at least 10 per

cent is committed to technology transfers, licensing agreements, and to participation by Canadian companies in the development and manufacture of new types of aircraft and other advanced technology products. Up to 10 per cent of the benefits may be achieved in a program aimed at increasing tourism to Canada.

McDonnell Douglas' industrial benefits commitments to specific target values for each of the six time periods into which the contract is divided, and to the Distribution Plan outlined above, are backed by liquidated damages which the company must pay to the Canadian Government to compensate for any shortfalls in the level of benefits promised.

The NFA industrial benefits program is intended to provide new and long-term opportunities to Canadian companies to work with McDonnell Douglas and its associated companies.

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



In order to profit from these opportunities Canadian companies must nonetheless be competitive among themselves and against U.S. firms.

In terms of direct employment, the Department estimates that this will provide between 60,000 and 70,000 man-years of work over the life of the industrial benefits program.

McDonnell Douglas is committed to a diversified program of purchases, investments, technology transfer including licensing, export marketing assistance and the promotion throughout the United States of tourism in Canada. The commitments, however, are in dollar terms only, and with the exception of certain intended investments do not include any specified items.

Some examples of new manufacturing capabilities and sales opportunities for which Canadian firms can compete include: a numerical control machining centre; a turbine-engine blade and vane facility; advanced composite components manufacturing; an advanced plastic mold-making shop; the assembly and testing of engines and the manufacture of engine components; design and manufacturing of heat pump components and glass products; purchases of avionics equipment; and manufacture of structural, mechanical and electronic components for the F-18A and new models of the DC-9 and DC-10 transport aircraft.

Examples of some of the technology transfers being offered include processes for microwave vacuum drying, an advanced plating system, wind energy systems, advanced medical diagnostics and the application of cryogenic technology to wind tunnels, pipeline supports and LNG storage vessels.

Firms wishing to investigate these offset possibilities are advised to contact:

Mr. R. G. Haack
Director, Aerospace Industries Directorate
Transportation Industries Branch (53)
Dept. of Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street West
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 995-3201

Industrial Benefits

It is the Government's policy that major off-shore procurement programs, such as the New Fighter Aircraft, the CP-140 Aurora, and the Leopard Tank must bring identifiable and appropriate industrial benefits to Canada, partly to compensate Canadian industry for the loss of engineering and manufacturing work it would have performed had domestic sources been used and partly to help the trade balance. Although major industrial benefit programs are self-contained in the sense that they are individually negotiated, administered and accounted for, they are, generally speaking, included in the accounts ledgers of the Canada/United States Defence Production

Sharing Agreement in cases such as the CF-18 where the defence equipment is purchased from the United States.

In the case of the NFA procurement, the basic objective of the Department of Industry, Trade and Commerce was to achieve a satisfactory mix of legally enforceable compensating obligations which would benefit a broad cross-section of the Canadian economy. More particularly, it was hoped to:

- a. minimize the economic cost to Canada of the program;
- b. establish a Canadian industrial capability including engineering cognizance for life-cycle support of the NFA weapon system;
- c. improve the capabilities of Canadian industry by stimulating technological advancement through the transfer of technology and the exercise of Canadian resources in the areas of design, development and manufacturing;
- d. improve the competitiveness of Canadian industry and its access to world markets by establishing its autonomy in selected manufactured products and services;
- e. provide a suitable workload to utilize the resources of Canadian industry in order to meet Government objectives of stable employment and regional distribution of industrial activity;
- f. stimulate Canadian exports consistent with trade and foreign policy objectives; particularly in those areas which have been the recipient of substantial government assistance; and
- g. reverse or reduce Canadian imports in aerospace products and other manufactured goods and services.

In this context, items of particular interest during the negotiations were:

- a. benefits to be achieved in the Aerospace and Electronics industry sectors, with special emphasis on the technological aspects of benefits to be placed in Canada;
- b. the time scheduling of the delivery of the industrial benefits;
- c. the achievement of a satisfactory level of liquidated damages in the event the Contractor fails to perform his obligations;
- d. the regional distribution to be achieved; and
- e. the contribution to a life-cycle support capability for the NFA in Canadian industry.

The New Fighter Aircraft Industrial Benefits Program has, from its inception in 1977, been designed to provide opportunities for

economic activity in all industrial sectors and regions of Canada, over a period of time, extending well beyond the timeframe of the delivery of the aircraft to the Canadian Armed Forces. Since the aircraft are being bought "off the shelf" in order to minimize cost and the wait prior to delivery and since the supplier network for the McDonnell Douglas (MDC) F-18A has, for some time, been established in the United States industry, it follows that the opportunities for Canada to compete and participate in the current development and production program are severely limited. Nevertheless, McDonnell Douglas and its suppliers have been able to offer to Canada some portions of the structure, engine, and sub-systems which Canadian companies are expected to be able to produce at competitive prices for the duration of this particular program.

The great majority of the industrial benefits are, however, not work on the F-18A at all, but rather, consist of purchases of aerospace and non-aerospace goods and services, investments in new Canadian facilities, the transfer of advanced technology to Canadian firms, export marketing assistance for Canadian products and the promotion of tourism to Canada. While the contract negotiated stresses the placement of industrial benefits in the aerospace and electronics sectors of Canadian industry -- which are key elements in the country's future economic growth -- the diversity of the industrial benefits program which have been proposed offers long-term opportunities to a broad spectrum of Canadian industry to participate in the NFA industrial benefits program.

In order to ensure consistency of approach and uniformity of treatment of contenders, ground rules were laid down at the beginning of the program regarding what types of activities would, or would not, be eligible for consideration under their industrial benefits offers. These are referred to collectively as "eligibility criteria", and there are numerous specific ones which apply to particular types of transactions. There are a number of basic rules which are applicable, however, to all types of transactions -- and, to be eligible as an NFA industrial benefit, a business transaction must meet the following basic criteria:

- a. a benefit must be brought about by the prime Contractor, its divisions, its first-tier sub-contractors, or the United States Government, as a result of the NFA program;
- b. the benefit must accrue to Canada after March 18, 1977;
- c. only the Canadian content of benefits is considered eligible for credit;
- d. in the case of goods and services which have been procured from Canada in the past, only increases over a baseline period (1974, 1975, 1976) will be considered as brought about by the NFA program; and

- e. benefits cannot include purchases of raw materials from Canadian sources and materials and services which are imported into Canada.

Canadian Exporters to Australia Now Given an Edge

In 1979, Australia imported C\$559.2 million of goods from Canada. This figure may be greatly increased over the next few years due to a new "edge" which Canada has over one of its traditional rival trading nations in the Australian market. What is the new edge?

Tariff rates often can mean the difference between go or no go in decision making for exporting. Canada now has a tariff edge in Australia over British competitors. In the past, the British Preferential Tariff rates applied to all goods produced or manufactured in the United Kingdom and to a range of goods from certain other Commonwealth countries, including Canada. Such rates gave these countries a decided advantage for access to the Australian market. Following Britain's entry into the European Economic Community (EEC) in 1973, and the recent round of Multilateral Trade Negotiations, the tariff preferences accorded to the United Kingdom are now being phased out. Canada, however, has not lost its preferences and therefore Canada's competitive edge in exporting to Australia has increased.

On January 1, 1980, Australia terminated the preferential treatment accorded to the United Kingdom for approximately 500 items. An analysis of these items highlights a number of areas where the competitive position of Canadian exports in the Australian market has improved vis-à-vis the United Kingdom. Energetic exploitation of these new competitive opportunities could see Canada capture a large part of the British share of the Australian market. Major items include:

1. Various food items, i.e.: frozen fruit (raspberries), frozen vegetables, jams, fruit jellies, cider and sauces.
2. Disinfectants, herbicides.
3. Pressure sensitive adhesive tapes.
4. Piping or tubing of unhardened vulcanized rubber, gaskets.
5. Leathergoods and various textile products.
6. Friction materials for brakes, clutches.
7. Chains of iron and steel.
8. Lock sets.
9. Bearing housings.

10. Toys and games.

It all adds up to more than C\$40,000,000 in possible new export opportunities.

If you feel any of your products can benefit from the changed competitive situation in Australia, now is the time to check with the Pacific Division of the Department of Industry, Trade and Commerce, Tel: (613) 996-5381. The Trade Commissioners in Canberra, Melbourne and Sydney are also ready and willing to assist Canadian firms in taking full advantage of the new edge.

Government-Financed Dry Dock Structured to Benefit Canadian Shipping and Related Industries

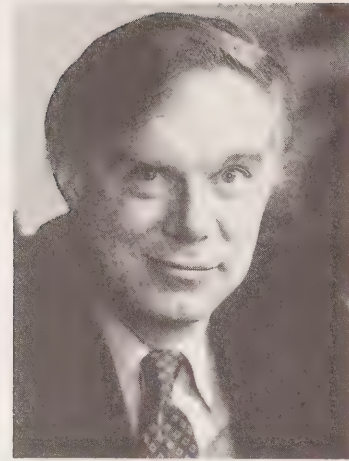
Under a three-way contract involving the Canadian Government, the Vancouver-based Burrard Yarrows Corporation and the Japanese firms -- Mitsubishi Heavy Industries and Nissho-Iwai Canada Ltd. -- the installation of a new dry dock in North Vancouver will not only serve large vessels involved in Canada's foreign trade but will also give a multi-million dollar shot in the arm to Canadian industries. To be owned and operated by Burrard Yarrows, the dry dock will be capable of raising 36,000 tons of ship to allow for underwater repairs.

Of the total cost -- \$63.3 million -- the Government will pay \$40.6 million, including \$27 million to Mitsubishi for the basic dock structure. Under this section of the contract, MHI and its agent Nissho-Iwai have contracted to purchase some \$18 million of Canadian manufactured goods and ship repair services. This arrangement, developed by the Department of Industry, Trade and Commerce, provides Canadian manufacturers with a unique opportunity to sell their products on the Japanese or other world markets.

As a worldwide trading house, Nissho-Iwai has offices throughout the world from which some 8,000 sales people are searching out and completing trade transactions between Japan and other companies as well as between third countries. Mitsubishi Heavy Industries, organized in 1870, is one of Japan's largest and most diversified companies in heavy industries such as ships, aircraft and heavy equipment. Worldwide sales approximate \$13 billion (U.S.) annually.

Canadian companies wishing to sell their products in Japanese and world markets, and who wish to take advantage of the leverage provided by this agreement, should contact:

K. Kazumi
Vice President
Nissho-Iwai Canada Ltd.
Suite 801 - 1111 W. Hastings St.
Vancouver, B.C.
V6E 2K1
Telex: 04-51204
Tel: (604) 684-8351



Robert Johnstone
Deputy Minister
Department of Industry, Trade and Commerce

Mr. Johnstone was appointed Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce in March, 1980.

Prior to his present appointment, Mr. Johnstone served as Deputy Under-Secretary (Economic), Department of External Affairs. He was also Executive Director, Anti-Inflation Board.

Between 1961 and 1975, Mr. Johnstone held a variety of posts: Assistant Director of Research for the Royal Commission on Banking and Finance; Assistant Chief of the Research Department of the Bank of Canada; Advisor in the Research and Statistics Department of the International Monetary Fund in Washington; Executive Director of the Fund for Canada, Ireland, Jamaica and Guyana; and Advisor to the Governor, Bank of Canada.

Mr. Johnstone has a B.A. degree from the University of Toronto, a M.Sc. degree from Laval University and has done post-graduate work at the London School of Economics.

I.T. & C. Promotional Projects Program

The following is a current list of trade fairs and missions projects which will be sponsored during the period June 1 to August 31, 1980. For information concerning the European, Middle East or African region call (613) 995-7334 -- for Western Hemisphere or Pacific area call (613) 995-8303.

Trade Fairs

ABA - American Booksellers' Association
Exhibition
Chicago, Illinois, U.S.A.
June 7-10, 1980

The American Booksellers' Association Convention is held annually in a different city of the United States with an associated book exhibition. Between 15 to 20 countries participate with more than 700 booths.

The main objective of this event is to give booksellers, publishers, authors and librarians a broad outline of world publishing. Participation by the Department will provide a unique opportunity to establish contacts for the promotion of Canadian books in the United States.

Canadian Solo Textiles Show
Panama, Panama
June 10-12, 1980

The Canadian Textile Show in Panama is a solo presentation organized by the Department under its annual promotional projects program to assist Canadian manufacturers in maintaining a presence in the Central American market against strong competition from other countries.

Poznan International Fair
Poznan, Poland
(Information Booth)
June 8-17, 1980

The Poznan Fair program includes a number of events of which the central multibranch presentation -- the International Fair -- held annually in June, is the most important. The 1980 International Fair will include industrial plants, metallurgical products, machinery, electrical and electronic equipment, mineral raw materials, furniture and wood products, and other consumer goods and services.

In 1980, the Department will support the Canadian industry with an Information Booth and lounge area.

Royal Highland Agricultural Show
Edinburgh, Scotland
(Information Booth)
June 16-19, 1980

The Royal Highland Show is the major agricultural exhibition in Scotland with an attendance in the 120,000 range, including visitors from several countries. The Department participated in 1979 with an Information Booth promoting Canadian exports of cattle, swine and semen.

The Department continues its support of that industry with an Information Booth at the 1980 event.

NAMM '80 - International Music Expo
Chicago, Illinois, U.S.A.
June 28 - July 1, 1980

The International Music Expo is sponsored by the National Association of Music Merchants in co-operation with several musical instruments associations. It is acknowledged to be the principal showcase for the United States musical industry. Any line of merchandise normally sold through retail music stores can be displayed. Some 10,000 music store owners from the U.S. and foreign countries visit the show. The show location alternates between Atlanta and Chicago with the June 1980 event being held in Chicago.

It will be the second participation by the Department with the objective of exposing Canadian manufacturers of musical instruments, sound and recording equipment, printers and publishers of music material to the whole U.S. market, especially the very large eastern region.

Malta International Trade Fair
Naxxar, Malta
(Information Booth)
July 1-18, 1980

This fair is an annual event that has previously held little significance for Canadian exporters. However, the country's trading patterns may experience substantial changes in the future, and as a Commonwealth partner, Canada stands an excellent chance of obtaining business.

The Department will participate with an Information Booth.

The Latin America Oil Show
Rio de Janeiro, Brazil
July 1-4, 1980

Sponsored by the Brazilian State Petroleum Organization and other Latin American groups, The Latin American Oil Show is a direct successor to Offshore Brazil held in June, 1978. While the 1978 presentation concentrated on offshore equipment, the enlarged 1980 format will embrace both onshore/offshore exploration, drilling and production, gas processing, pipes and pipelines, transportation and refining operations.

Participation by the Department will be the second time.

31st Palermo International Livestock
Exhibition
Buenos Aires, Argentina
July 26 - August 17, 1980

The Palermo Livestock Exhibition is Argentina's most important and prestigious annual agriculture exhibition accompanied by an exhibition of agricultural machinery and equipment. The cattle show is one of the top similar events in the world and receives considerable interest from cattlemen in Argentina and neighbouring countries.

The Department is inviting Canadian cattle breed associations, and cattle and semen exporters to participate for a second time with a view to exposing buyers from Argentina and other countries to the quality of Canadian stock.

OMEK '80 - 69th Exhibition of Agriculture
and Food Industry
Budapest, Hungary
(Information Booth)
August 19 - September 9, 1980

This exhibition is held every five years. Over one million visitors attended in 1975. The main objectives are: the display of national and foreign results achieved in the domains of agriculture, food industry, forestry and wood industry.

The Department will participate with an Information Booth to promote Canadian expertise in animal and plant genetic material and technology.

AG QUIP - Agricultural Equipment Trade Fair
Gunnedah, N.S.W., Australia
August 21-23, 1980

AG QUIP is an agricultural equipment trade fair organized by a private concern and therefore primarily sales oriented. The Department would participate for the second time with concentration on the direct marketing of dry-land farm equipment in Australia. Participation in the Australian National Field Days in November 1978 and AG QUIP in August 1979 proved successful in generating considerable publicity for Canada.

International Animal Fair of Rio Grande do Sul
Porto Alegre, Brazil
August 27 - September 7, 1980

The International Animal Fair of Rio Grande do Sul is an international fair held every second year. In between, i.e., on odd-numbered years, the event is strictly a Brazilian show. The exhibition includes cattle, sheep, horses, swine, poultry and agricultural machinery as well as veterinary products. It is attended by leading livestock breeders and buyers from all parts of Brazil and neighbouring countries.

Canada participated for the first time in 1976 and, in 1980, is inviting for the third time Canadian cattle associations, cattle and semen exporters who have the interest and capability to export on a continuing basis.

49th Izmir International Trade Fair
Izmir, Turkey
August 20 - September 20, 1980

The Izmir International Fair is the only trade fair in Turkey open to overseas participants. A unique aspect of this promotion is that Canadian manufacturers are not directly recruited. The "exhibitors" are in fact the Turkish agents of the Canadian companies currently trading in that market. By participating under the Canadian banner, the agents are able to benefit from a special import quota granted to foreign companies whose products are displayed in their national pavilion. This special import quota enables the agent to import additional volume above the normal restrictions.

In 1980, the Department will assist Canadian manufacturers in obtaining additional exports and maintaining a reputation for high technology and quality.

17th Algiers International Trade Fair
Algiers, Algeria
August 25 - September 12, 1980

Organized by the National Trade and Exhibitions Board under the aegis of the Minister of Trade, the Algiers International Fair is a General Samples Fair open to national producers, foreign countries and international organizations. Its objectives are: to give an accurate picture of the economy of the Democratic and Popular Republic of Algeria in every sphere; to encourage, develop and strengthen economic links between Algeria and other countries.

The Department will be participating with an institutional display, highlighting Canadian capability in several sectors of industry, i.e., oil and gas, air and sea transport, urban development, infrastructure and industrial engineering.

Offshore North Sea '80 - Conference and Exhibition
Stavanger, Norway
(Information Booth)
August 26-29, 1980

Offshore North Sea '80 is the fourth of a series to be held in Stavanger and is designed to follow up the objectives set in 1974, 76 and 78 by arranging another important meeting between professionals in the worldwide offshore petroleum industry. Special emphasis will be given to a broad presentation, both through the exhibit displays of equipment and services and through the papers presented at the conference, of the latest technological developments.

As in 1978, the Department will maintain its presence with an Information Booth in 1980.

ISPO '80 (Autumn) - 13th International Sports Equipment Fair
Munich, West Germany
August 28-31, 1980

The International Sports Equipment Fair in Munich is a trade fair for trade visitors in the sports goods and sports clothing branches. Held twice yearly in keeping with the market requirements, the autumn presentation covers non-seasonal and summer sports equipment, articles and clothing.

The Department will support the participation of some 35 firms at this event.

Missions

Military Mission from the Cameroons
June 1-10, 1980

Four senior officials from the Cameroonian Ministry of Defence will visit selected defence products manufacturers. There is export potential for a variety of communication, transportation and other heavy defence machinery.

Rapeseed Technical Seminar to Brazil
June 1-13, 1980

Three or four technical/commercial representatives of the feed and crushing industries will put on technical seminars covering the crushing, processing, oil and meal utilization of "Canola", a new superior variety of rapeseed.

Rapeseed Technical Seminar to Algeria
and Morocco
June 2-12, 1980

Three or four technical/commercial representatives of the feed and crushing industries will put on technical seminars covering the crushing, processing, oil and meal utilization of "Canola", a new superior variety of rapeseed.

Cable T.V. Industry Mission to Japan
June 2-16, 1980

The thrust of this mission is to make known to Japanese government authorities, business organizations and trade associations, Canada's lead in the cable television industry. Potential markets for the transfer of technology (franchising, joint projects, technical consulting, etc.) and the sale of Canadian cable television related equipment will be investigated.

Railway Mission from Nigeria
June 8-10, 1980

Railway officials from Nigeria will visit Canadian railway equipment manufacturers and assess Canada's ability to participate in their railway rehabilitation plans.

Comfort Conditioning Mission from France
June 8-12, 1980

Four buyers of electric heating equipment in France will visit principal Canadian manufacturers of this equipment.

Railway Equipment Mission from Guatemala
June 15-20, 1980

Railway officials from Guatemala will visit Canadian railway equipment manufacturers and assess Canada's ability to participate in their railway rehabilitation plans.

Rapeseed Technical Seminar to East Germany
and Poland
June 15-28, 1980

Three or four technical/commercial representatives of the feed and crushing industries will put on technical seminars covering the crushing, processing, oil and meal utilization of "Canola", a new superior variety of rapeseed.

Farm Machinery Buyers Mission to the
Western Farm Progress Show
Regina
June 18-21, 1980

Forty dealers and distributors from the U.S. will view the products of Canadian shortline agricultural machinery manufacturers and discuss agency arrangements directly with the manufacturer.

Variety Cheese Mission to Atlanta
and New York
July 7-11, 1980

Ten sales/marketing personnel from varietal cheese manufacturers will expose Canadian cheese and manufacturers to the U.S. market and establish contact with U.S. importers.

Jewelry Buyers Mission from U.S.
to Toronto Jewelry Buying Show
July 20-23, 1980

Over 100 jewelry buyers representing major U.S. retailers, agents, and wholesalers will be exposed to a wide range of potential jewelry exports.

Animal Feed Mission from Morocco
July 21 - August 1, 1980

A demonstration of Canada's feed industry capabilities will be presented to six government and private sector officials from Morocco.

Automotive Parts Investment Mission
from Japan
August, 1980

Japanese parts suppliers will be shown the advantages of investment in Canada and encouraged to establish plants in Canada to supply the North American market.

Seed Potato Mission from Brazil
August 9-15, 1980

Officials of the Brazilian Ministry of Agriculture will visit Canada to tour establishments engaged in potato research, plant quarantine inspection services and seed farming.

T.V. Broadcasting Mission from Italy
August 11-16, 1980

Seven private TV firms from Italy have been invited to view Canadian hardware and software for TV broadcasting.

New Comprehensive Publication on Energy Conservation Available

The Royal Architectural Institute of Canada (RAIC) has recently published a 500-page *Energy Conservation Design Resource Handbook* which contains a wealth of basic and fundamental information on how to design and operate energy efficient buildings for the future.

Efficient use of energy is imperative since increasing prices for all forms of energy are not only affecting the disposable income of individuals and the profits of companies but are, according to a majority of economists, contributing significantly to inflation.

This publication represents the combined expertise of many leading Canadian architects, engineers, planners, economists and other allied professionals. These 500 pages reflect four years of work by the Energy Task Force of the Royal Architectural Institute of Canada. This group was formed to find new approaches to building construction and management because of dwindling natural resources and escalating costs.

The energy related topics are amply illustrated with charts, graphs, diagrams and sectional drawings. For example, one section of the *Handbook* is devoted to the effects of climate and topography on the heating and cooling of buildings and, in great detail -- with the aid of numerous maps and charts -- it lays out Canada's climatic characteristics. The illustrations show maximum and minimum temperatures, with seasonal and regional variations; annual number of hours of bright sunshine; wind velocity; and average annual precipitation and humidity. The distribution of heating degree days across Canada is shown and the impact of variations in mean daily temperature on heating demand is analyzed.

The *Handbook*, a loose-leaf, four-ring binder format to facilitate additions or updating of information, is available from the Royal Architectural Institute of Canada, Suite 1104, 151 Slater Street, Ottawa, K1P 5H3. Cost is \$75.00. Postage will be paid if you enclose your cheque with the order. If you decide against keeping the RAIC *Energy Conservation Design Resource Handbook*, send it back within 10 days and your money will be refunded. This publication will be available in French by the end of May.

Economic Review April 1980

A perspective on the decade

At the beginning of the 1970s rising living standards seemed assured for some time to come. Then the uncertainties of the decade changed all that. Productivity gains tapered off. Inflation and energy loomed as public issues. High interest rates, continued inflation and oil prices closed out the decade as major concerns.

The Department of Finance's 1980 *Economic Review* analyzes these issues by taking a 10-year perspective on the Canadian economy in its international setting rather than the one-year focus of past annual *Reviews*. This broader approach provides a basis within which to understand more fully the economic events of the 1970s and the decade to come. The 300-page *Review* is illustrated with tables and charts.

A final section in the *Review* chronicles -- with more than 100 reference tables -- historical and economic yardsticks on the economy. These comprehensive tables cover the key areas of the economy including investment, labour markets, price indexes, government revenues and expenditures, trade and balance of payments, financial flows of all major institutions and capital market trends.

The data on the economy are gathered from many different statistical sources and are presented in the *Review* in a single package. The *Economic Review* may be ordered now at \$7.50 per copy (\$9.00 outside Canada). Orders must be prepaid by postal money order or cheque made payable to the Receiver General for Canada and addressed to Canadian Government Publishing Centre, Hull, Quebec K1A 0S9, Canada. It may also be obtained from authorized bookstore agents for Government of Canada publications in major centres across Canada and through other bookstores.

Everything you've always wanted to know about franchising...

Can be found in the new 1980 *Franchise Annual* -- the complete franchise directory and franchise handbook for the prospective investor -- updated with 476 new listings.

In total there are 1,711 listings, including all major franchisors, distributors, branchisors, licensors and franchise consultants in North America -- in separate Canadian, American, and overseas sections.

This 1980 *Annual* is not just a reprint -- it unfolds the franchise mystery -- what is franchising? -- why does it work so well? -- should you be a franchisee? -- are you equipped to handle this position?

Each listing includes a full description of the type of franchise business involved, the number of units already in existence, how long established, initial investment and total investment required, and the names and telephone numbers of the persons to contact.

Everything is discussed in detail. The U.S. Federal Trade Commission's new rule is examined with full explanations of earning claims; the contract; uniform franchise offering circular; state laws and preemption; and state disclosure addresses.

There's a section on preparing your own disclosure statement -- how to verify a disclosure statement and/or create your own with reference to the franchisor, the product or service, the franchisee, the territory and the contract.

The 1980 *Annual* also includes a complete sample franchise contract and takes a look into the promising future of franchising.

The cost? The 1980 *Franchise Annual* is available at \$12.95 each plus \$.75 postage (total \$13.70). For air delivery enclose an extra \$2 (total \$14.95) -- otherwise allow three to five weeks for delivery (Ontario residents add \$.90 provincial tax).

A perfect companion publication is the *Info Franchise Newsletter* -- it serves as a monthly update for the 1980 *Franchise Annual*. This award winning newsletter* is one of the few objective and independent monthly reports of its kind available in North America. Its new 8-page format deals with new franchises, present litigation and legislation and anything else that affects the franchise scene, and includes address changes and a continual update of new franchise opportunities. Twelve issues yearly -- \$36 -- special two-year subscription -- \$65 -- multiple subscription rates are available.

*The *Info Franchise Newsletter* received the First Place 1979 Award for Overall Excellence from the *Newsletter On Newsletters* which *TIME* magazine calls "the bible of the newsletter industry."

To obtain the 1980 *Franchise Annual* and/or the *Info Franchise Newsletter*, send cheque or money order to...

Info Press Inc.
11 Bond Street
St. Catharines, Ontario
L2R 4Z4

If not completely satisfied, the 1980 *Annual* may be returned within 10 days, or the *Newsletter* may be cancelled after receiving the first two copies -- for full refund.

Other information of concern to potential franchisors -- a 120-step planning chart for developing a franchise system -- legal papers on franchising -- a total bibliography on franchising -- and much more, can be obtained by contacting:

Distribution Services (88)
Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street West
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tel: (613) 593-7981

Did you know that Canada is the world's number one exporter of fish and seafood products?

If you already know that, perhaps you don't know that the names of the firms that have made Canada Number One are easily available from one source along with information concerning their fisheries products.

The convenient *Fish and Seafood Products Directory* is published by the Fisheries Council of Canada. It classifies the range and types of fish and seafood products handled by the entire Fisheries Council membership -- more than 200 firms representing 90 per cent of the Canadian fishing industry.

The directory has three main parts -- an alphabetical listing of member firms; a fish and seafood products listing; and a listing of brokers, distributors, importers and wholesalers.

In Part I the alphabetical listing provides the complete address, telephone and telex number of member firms. Part II has six sections that classify fish and seafood products by type. Within each section is a listing of member firms handling the various products, with information about the species processed. A listing of member firms who are brokers, distributors, importers and wholesalers involved in the fish and seafood business forms Part III.

The directory is available for \$25.00 by writing to the Fisheries Council of Canada, Suite 603, 77 Metcalfe Street, Ottawa, Ontario, K1P 5L6, or Tel: (613) 238-7751.

In Brief. . .

BRAZIL

Central Bank Resolution No. 584 of December 7 eliminated the prior deposit requirement for imports effective December 10, 1979. The 360-day prior deposit of the full f.o.b. value of the goods was introduced by Central Bank Resolution No. 354 of December 1975.

JAMAICA

Canadian exporters are again reminded to exercise caution in exporting to Jamaica because of the persistent balance of payments difficulties that the country is experiencing. The Government authorities re-introduced prior deposit requirements for imports under the Exchange Control Act effective February 1, 1980. Under the deposit scheme importers must deposit in a special suspense account with their commercial bank the Jamaican dollar equivalent of their foreign exchange obligations before approval can be obtained from the Bank of Jamaica for the purchase of foreign exchange. This gives assurance to overseas suppliers that local funds are available to make payment. However, as no time limit has been set by the Bank of Jamaica for the release of foreign exchange, it does not guarantee that foreign exchange will be available when payment is due for imports.

In addition, foreign suppliers must be prepared for the time being to extend credit terms of at least 365 days for approved imports.

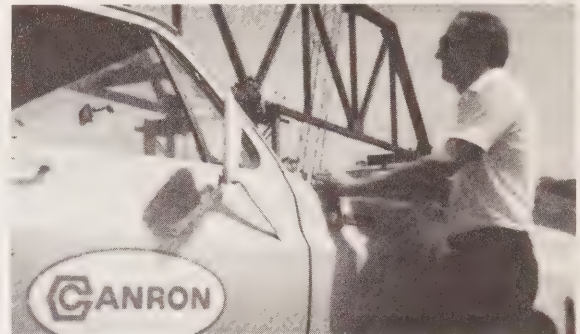
MEXICO

According to a report from our Mexico City office, the Mexican Congress has introduced a law that amends the current tax status of technical transfers. The law reduces the maximum 42 per cent tax rate on technical assistance, know-how and technical services, including engineering and consulting services, to a new rate of either 21 per cent of gross billings or 42 per cent of net income (i.e. total fee less expenses incurred in Mexico). Royalties and licensing of patents are still subject to the maximum 42 per cent rate although in cases where licensing includes technical services, the 21 per cent rate could apply subject to special approval by the Mexican authorities. No further details are available.

A new value-added-tax (VAT) of 10 per cent was introduced from January 1, 1980 to replace the 4 per cent mercantile tax on most goods and services. In the border area and the free zones of Baja California, Baja California Sur and Northern Sonora, the tax is 6 per cent. The VAT is levied on the duty-paid value of all applicable imports. Public sector companies and locally produced goods are subject to the VAT at each stage of the production process. Exempt from the tax are agricultural raw materials, most basic foods, fertilizers,

machinery and equipment used in agriculture and livestock raising, books and periodicals as well as public, transportation, education and professional services.

The Ministry of Foreign Affairs has abolished the requirement for consular legalization of the commercial invoice for shipments to Mexico, effective January 1, 1980.



Chirripo River Bridge — Costa Rica

Nearing completion in the banana-growing lowlands of Costa Rica is the longest bridge in Central America. Under a \$5 million contract signed in June 1978, the railway bridge was designed and fabricated by Canron Western Bridge Division of Vancouver, with erection subcontracted to Quemont Construction Ltd.

The eight-span structure has a total length of more than a quarter of a mile (0.4023 km). It was specially designed to withstand the unpredictable Chirripo River, which carried away two previous bridges during the height of rainy seasons. The new bridge will permit substantial savings in transporting bananas to the ports of Limon and Moin.

Canada imports more bananas from Costa Rica than from any other country.

Computer Swap

Seven years ago Volker-Craig Ltd., Waterloo, Ontario, a Canadian computer terminal manufacturer, came into being. The first terminal produced was purchased by Dr. Barry Wills, systems design (engineering) professor on the University of Waterloo campus and a computer software expert. He's had it ever since. In the meantime, the company has become Canada's largest computer terminal manufacturer and is competing successfully in international markets (80 per cent of its sales are out of Canada).

Recently Volker-Craig's 10,000th computer terminal came off the line. Because the first computer has become of considerable sentimental and historic value to the company, the president, Mike Volker, a University of Waterloo alumnus, offered to swap No. 10,000 for No. 1. The exchange was recently completed in the company's impressive new head office in Waterloo.

Multilateral Project Opportunities

Looking for new export markets? Tired of finding out about opportunities after the contracts are awarded? Frustrated by lack of time to investigate and prepare proper bids?...

Then the Multilateral Project Opportunities Listing is here to help. It lists the projects being considered for financing by the various multilateral development banks and the United Nations Development Program. While most of these projects are two to three years away in terms of concrete results in the form of sales, the time can be well used to assess the potential, arrange for government assistance, where practicable, and in general put your company in the position to make a serious bid for the business which will be generated.

It is estimated that the various international organizations covered in the listings spend about \$25 billion each year on development projects around the world. Of this amount, Canada contributes about \$375 million: \$105 million to the UN agencies and some \$270 million to the development banks. In terms of return on this investment, Canada is not very competitive. While the rate varies from a high of 68 per cent for UN projects to something under 20 per cent for most of the regional development banks, one should look by way of comparison at Japan -- that country has a return of 249 per cent on its investment in these same organizations.

If any of these projects interest you, contact:

The Office of Overseas Projects
Department of Industry, Trade and
Commerce (33)
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 995-3054

That office will keep you informed of developments in a particular project, and provide assistance in pursuing it. While many firms may feel they are too small to bother, experience has shown that getting in on the ground floor has allowed even very small firms to win substantial orders as sub-suppliers or as part of a consortium bidding on larger portions or even the entire project.

Future issues of Canada Commerce magazine will carry the experiences of some successful firms in this connection.

* For other information sources, see note at the end of listings.

New Projects

ASIA/PACIFIC

BANGLADESH -

Chittagong Urea Fertilizer
Asian Development Bank - amount to be determined
No decision whether consultants required

Second Agricultural Credit
Asian Development Bank - amount to be determined

BURMA -

Fisheries Development III
Asian Development Bank - \$12.0 M.
No decision whether consultants required

Pump Irrigation and Area Development
Asian Development Bank - \$15.0 M.
No decision whether consultants required

INDIA -

Bihar Rural Roads Project
World Bank (IDA) - \$25.0 M.

INDONESIA -

Senior Technical Schools II
Asian Development Bank - \$15.0 M.
No decision whether consultants required

Geological Survey
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by Bank

Drug Production and Distribution
Asian Development Bank - amount to be determined
Consultants will be recruited by Bank

COOK ISLANDS -

Cook Islands Development Bank
Asian Development Bank - \$0.5 M.

KOREA -

National Urban Housing
World Bank (IBRD) - \$100.0 M.

Sewage Treatment
Asian Development Bank - \$20.0 M.

Sixth Small and Medium Industry Bank
Asian Development Bank - \$30.0 M.
No consultants required

LAO, PEOPLE'S DEMOCRATIC REP. -

Tha Ngon Rehabilitation and Rice Mill
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by Bank

MALAYSIA -

East-West Highway (Phase II)
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by executing
agency

NEPAL -

Marsyangdi Hydroelectric
World Bank (IDA) - amount to be determined

Hill Food Production
World Bank (IDA) - amount to be determined

Extension and Training
World Bank (IDA) - amount to be determined

Mini Hydropower
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be required

Hill Irrigation
Asian Development Bank - amount to be
determined

Second Aquaculture Development
Asian Development Bank - amount to be
determined

PAKISTAN -

Upgrading of Hospitals and Training of
Paramedical Technicians
Asian Development Bank - amount to be
determined
No decision whether consultants required

Barani Area Development
Asian Development Bank - amount to be
determined
No decision whether consultants required

Chashman Right Bank Irrigation
Asian Development Bank - amount to be
determined

PHILIPPINES -

Rural Infrastructure II
World Bank (IBRD) - \$60.0 M.

Industry Rehabilitation
World Bank (IBRD) - \$100.0 M.

Mineral Resources Development
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be required

Second Road Improvement
Asian Development Bank - amount to be
determined

Third Development Bank of the Philippines
Asian Development Bank - amount to be
determined

Second Philippine Investment Systems
Organization
Asian Development Bank - amount to be
determined

REGIONAL -

Development Forum Business Edition
Asian Development Bank - amount to be
determined
No consultants required

Energy Sector Study
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by Bank

SOLOMON ISLANDS -

Development Bank of Solomon Islands II
Asian Development Bank - \$2.5 M.
No decision whether consultants required

SRI LANKA -

Mahaweli Ganga Development III
World Bank (IDA) - amount to be determined

THAILAND -

Power Sector Loan
World Bank (IBRD) - \$120.0 M.

Land Reform Development
World Bank (IBRD) - \$40.0 M.

Airborne Geophysical Survey
Asian Development Bank - \$10.0 M.
Consultants will be required

Bang Bo Bang Plee New Town
Asian Development Bank - amount to be
determined

TONGA -

Tonga Development Bank
Asian Development Bank - \$1.5 M.
No decision whether consultants required

WESTERN SAMOA -

Agricultural Development
Asian Development Bank - amount to be
determined

AFRICA/MIDDLE EAST

BENIN -

Highways IV
World Bank (IDA) - \$10.0 M.

BURUNDI -

Water Supply II
World Bank (IDA) - \$16.0 M. (approx.)

CAMEROON -

CAMDEV III - Follow-up of CAMDEV II
World Bank (IBRD) - \$70.0 M.

COMOROS -

Education
World Bank (IDA) - \$4.0 M. (approx.)

Highways II
World Bank (IDA) - \$5.0 M. (approx.)

IVORY COAST -

Centre-West Rural Development
World Bank (IBRD) - \$25.0 M.

LIBERIA -

National Iron Ore Company (NIOC)
World Bank (IBRD) - \$10.0 M. (approx.)

MADAGASCAR -

Audit/Accounting
World Bank (IDA) - \$7.0 M. (approx.)

MAURITIUS -

Program Loan
World Bank (IBRD) - \$20.0 M. (approx.)

NIGER -

Highways IV
World Bank (IDA) - \$18.0 M.

NIGERIA -

Power VII - (thermal generation)
World Bank (IBRD) - \$150.0 M.

Second Urban Development
World Bank (IBRD) - \$35.0 M.

Water Supply IV (Kano State)
World Bank (IBRD) - \$90.0 M.

RWANDA -

Urban Rehabilitation and Development
World Bank (IBRD) - \$18.0 M. (approx.)

BRD III - Third Line of Credit to the
Development Bank of Rwanda to finance
Industrial Development
World Bank (IDA) - \$13.0 M. (approx.)

SEYCHELLES -

Ports I
World Bank (IBRD) - \$5.0 M. (approx.)

TANZANIA -

Rural Development V (West Lake)
World Bank (IDA) - \$12.0 M. (approx.)

Telecommunications I
World Bank (IDA) - \$20.0 M. (approx.)

Technical Assistance Credit II
World Bank (IDA) - \$10.0 M. (approx.)

UGANDA -

Water Engineering
World Bank (IDA) - \$6.0 M. (approx.)

Roads III
World Bank (IDA) - \$35.0 M. (approx.)

WESTERN HEMISPHERE/EUROPE

ARGENTINA -

Studies on hydroelectric use of Piedra del
Aquila and Limay Medio
Inter-American Development Bank - \$35.0 M.

Credit for craft production in Rio Negro
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Credit line for land clearance program in
Santa Fe Province
Inter-American Development Bank - \$0.439 M.

Credit for three craft production area
Inter-American Development Bank - \$0.188 M.

BOLIVIA -

Oil and Gas Development
World Bank (IBRD) - \$50.0 M. (approx.)

Community Development
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Farm Credit
Inter-American Development Bank - \$0.358 M.

Credit to artisan fishermen
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

BRAZIL -

Candiota Coal
World Bank (IBRD) - \$25.0 M.

Health - Development of Health Services in
the State of Sao Paulo
World Bank (IBRD) - \$20.0 M.

Establishment of Credit Line for Human
Development Project in Bananeiras
Inter-American Development Bank - \$0.12 M.

COLOMBIA -

Rural Development II
World Bank (IBRD) - \$65.0 M.

Guavio Hydroelectric Project
Inter-American Development Bank - \$0.215 M.

COSTA RICA -

Education II
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Direct and global credit to artisan
fishermen in the Gulf of Nicoya
Inter-American Development Bank - \$0.4 M.

DOMINICAN REPUBLIC -

Sites and Services I - for Santo Domingo
World Bank (IBRD) - \$30.0 M. (approx.)

Tropical Tree Crops, Cocoa, Coffee
World Bank (IBRD) - \$30.0 M. (approx.)

First Stage Expansion of Duarte Highway
Inter-American Development Bank - \$32.7 M.

Establishment of credit line for ceramic
production
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Prefeasibility study for determining
utilization potential of solar lakes for
generating electricity
Inter-American Development Bank - \$0.08 M.

Program for financing of small projects;
strengthening of FICOP capacity to
assist farm co-operatives in handling
credit program
Inter-American Development Bank - \$0.03 M.

Assistance in renewing productive activi-
ties in Espaillat Province following
September 1979 hurricanes
Inter-American Development Bank - \$0.02 M.

Farm Credit
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Farm Credit
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Credit to small farmers
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

ECUADOR -

Artisan fishery development bank
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Rural electrification program
Inter-American Development Bank - \$37.0 M.

EL SALVADOR -

Credit to small industrialists, individuals
or community groups
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

GUATEMALA -

Rural credit for irrigation
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Global credit for farm producers and
construction of storage warehouse and
purchase of farm inputs
Inter-American Development Bank - \$0.161 M.

GUYANA -

Technical Assistance for Electric Power
Development
World Bank (IBRD) - \$5.0 M. (approx.)

Study of cement supply
Inter-American Development Bank - \$0.075 M.

HAITI -

Feasibility studies and final designs for
project on construction of Pont-Sondé
Minrabalais Highway and Artibonite Valley
penetration roads
Inter-American Development Bank - \$0.66 M.

Development of areas of productive activity
during periods of inactivity
Inter-American Development Bank - \$0.14 M.

HONDURAS -

Rural development program for Western
Region
Inter-American Development Bank - \$6.0 M.

Global credit to small crafts industries
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Development of Lake Yogo tributary basin
Inter-American Development Bank - \$0.08 M.

JAMAICA -

Global credit for various subprojects
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Establishment of credit line for national
craft program
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

MEXICO -

Global credit program for agricultural
sector in irrigation zones
Inter-American Development Bank - \$94.0 M.

NICARAGUA -

Preinvestment - Assistance in financing
studies of potential development projects
suitable for external financing
World Bank (IBRD) - amount to be determined

PANAMA -

Program of rural and access roads
Inter-American Development Bank - \$2.0 M.

PARAGUAY -

Expansion and improvement of technical
education
Inter-American Development Bank - \$13.3 M.

Institutional improvement of technical
education system through MEC (Parallel
to loan)
Inter-American Development Bank - \$0.41 M.

PERU -

Community development
Inter-American Development Bank - \$0.29 M.

REGIONAL

Strengthening regional system (Mexico,
Central America and Panama) to prevent
and control exotic diseases
Inter-American Development Bank - \$0.544 M.

Support for basic and capital program of
international agricultural research
institutions in Latin America for 1980
Inter-American Development Bank - \$7.0 M.

Symposium on metallogenesis in Latin
America
Inter-American Development Bank - \$0.05 M.

Training in methodology for quantifying
and recording distributive effects of
projects financed by Bank
Inter-American Development Bank - \$0.55 M.

Training of Latin American professionals
in bio-energy techniques
Inter-American Development Bank - \$0.099 M.

ROMANIA -

Agricultural Credit II
World Bank (IBRD) - amount to be determined

URUGUAY -

Global credit to rural producers
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Rural credit for small farmers
Inter-American Development Bank - \$0.5 M.

Disposal of waste water from Montevideo
Inter-American Development Bank - \$41.6 M.

YUGOSLAVIA -

Macedonia Irrigation II
World Bank (IBRD) - amount to be determined

To finance a portion of the 1982-85
Development Plans of the Yugoslav
Railway Enterprises
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Approved Projects

Note: The Procurement is the same for all
projects financed by the Asian
Development Bank. Each supply contract
for equipment or materials costing
\$150,000 or more shall be awarded
under international competitive bidding
and under \$150,000 will be on the
basis of international shopping.

ASIA/PACIFIC

BANGLADESH - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Geological Survey --
Asian Development Bank - \$6.2 M. (Special
Fund)

HONG KONG - Contact: Jack Macleod
(613) 996-8661

Sha Tin Urban Development Project II --
Asian Development Bank - \$20.0 M.

KOREA - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

For Higher Technical Education --
Asian Development Bank - \$100.0 M.

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Technical Assistance for Agro-Technical
Education Project --
Asian Development Bank - to be determined

PAPUA NEW GUINEA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Upper Warangoi Hydropower --
Asian Development Bank - \$6.0 M. (Ordinary
Capital Resources); \$6.0 M. (Special Fund)
Technical Assistance - \$70,000

SRI LANKA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Development Finance Corporation of Ceylon --
Asian Development Bank - \$10.0 M.
(Special Fund)

Danube-Black Sea Canal --
World Bank (IBRD) - \$100.0 M.

URUGUAY - Contact: Jim Carson
(613) 996-5357

Montevideo Port --
World Bank (IBRD) - \$50.0 M.

YUGOSLAVIA - Contact: Astrid Pacher
(613) 996-5357

Third Agricultural Credit --
World Bank (IBRD) - \$86.0 M.

AFRICA/MIDDLE EAST

ALGERIA - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Bas Cheliff I Irrigation --
World Bank (IBRD) - \$8.0 M.

Water Supply Engineering --
World Bank (IBRD) - \$5.0 M.

KENYA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Olkaria Geothermal Power --
World Bank (IBRD) - \$40.0 M.

SWAZILAND - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Third Education --
World Bank (IBRD) - \$10.1 M.

TUNISIA - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Southern Irrigation --
World Bank (IBRD) - \$25.0 M.

Third Port --
World Bank (IBRD) - \$42.5 M.

* NOTE:

Companies may also wish to subscribe to the U.N. publication "Development Forum: Business Edition" which is published bi-weekly and contains timely tender notices and advance information from all the major multilateral institutions. This journal, including the World Bank and Inter-American Development Bank Monthly Summaries, is available for U.S. \$250.00 per annum from either The United Nations, Palais des Nations, CH-1211, Geneva 10, Switzerland or United Nations Development Forum, Liaison Unit, E-1035, The World Bank, 1818-H Street, N.W., Washington, D.C. 20433. Companies interested only in the World Bank Monthly Summary can obtain them for U.S. \$60.00 per annum from World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, Johns Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

Companies interested in the Asian Development Bank Operational Information, since it is not included in Development Forum, may obtain it from Operational Information, Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines for a yearly cost of U.S. \$28.00.

WESTERN HEMISPHERE/EUROPE

PORTUGAL - Contact: Milan Stolarik
(613) 996-5357

Second Education --
World Bank (IBRD) - \$40.0 M.

ROMANIA - Contact: Astrid Pacher
(613) 996-5357

Covurlui Irrigation --
World Bank (IBRD) - \$90.0 M.

Canadian International Automotive Show – A Smash Hit...but there's a hitch

The AIA Show -- held in Montreal this April -- broke records on all fronts. Record exhibits -- display area -- attendance -- and industry response.

More than 250 exhibits occupied a vast display area at Montreal's Place Bonaventure to promote Canadian aftermarket parts, accessories, chemicals, and service shop equipment and supplies. It's a biannual event sponsored by the Automotive Industries Association of Canada (AIA) and is recognized as the main avenue for trade activities for the automotive industry on the home front.

Here's what some of the exhibitors had to say...

"This was one of our best shows in Canada, and the biggest AIA show we've ever participated in...we're totally pleased with the calibre of attendance and especially with the backup support and government help." -- W.F. Moran, President, Armstrong Beverley Inc., Montreal.

"We're pleasantly surprised...historically the good shows have been in Chicago, Frankfurt, but this year's AIA show attracted people who were buyers, especially from Australia." -- John Bray, General Manager, Tridon International, Burlington.

Now for the hitch. Traditionally the Canadian automotive parts industry has blossomed domestically behind protective tariffs, and has not taken the export route seriously. Recent events are threatening to nip Canada's automotive industry in the bud. GATT negotiations stipulate that by 1988 the Canadian protective tariff structure will have decreased by 40 per cent -- exposing the present terra firma to international competition.

Joe Lewis, Chairman of Grant Brothers Sales Limited, Toronto, and well-known industry spokesman, summed up the situation recently: "The problem that Canada faces is that none of you, or very few of you, will accept the need for Canada to export. I would suggest to those of you who are manufacturers in the automotive aftermarket and have done nothing about exports -- that you have a big sign made for your desk. It should read -- IF I DO NOT EXPORT, I WILL NOT HAVE A JOB IN FIVE YEARS!"

"Our automotive aftermarket in Canada grew up behind protective barriers...these barriers will disappear and you will no longer have a manufacturing unit, you will have a warehouse in Canada -- so where will be your job?"

An upcoming issue of *Canada Commerce* magazine will examine the automotive aftermarket, with emphasis on the worldwide export potential and the varied assistance available to those needing information on how to start in the export field.

New Direction Seen for Work of Tariff Board

An expanded role for the Tariff Board was forecast by Board Chairman John A. MacDonald in his address to the annual conference of the Canadian Importers' Association in Toronto last month.

"The world trading environment for Canadian producers and manufacturers will continue to change substantially," Mr. MacDonald said. "In part this will be the result of the recently concluded Tokyo Round, the latest in a series of multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), aimed at liberalizing world trade. World trading patterns will also undergo considerable realignment as a result of the 'north-south' dialogue between industrialized and less developed countries and the movement towards a new world economic order.

"While these changes will present Canadian manufacturers with the challenge of many new export opportunities, the increased import competition in the Canadian market will undoubtedly create a number of adjustment problems as well. The Tariff Board, an independent federal body which acts as an advisor to the government on trade and tariff issues, will most certainly play an increasingly active role during this adjustment period," he concluded. The Board's reports and recommendations on trade and tariff matters are submitted to Parliament through the Minister of Finance.

Reference 157, now before the Tariff Board, is one extensive study resulting from the recently completed multilateral trade negotiations. It involves, not, as in the past, a narrowly defined problem concerning rates of duty, but the more general issue of finding another tariff arrangement for the current system whereby goods are classified on the basis of whether or not they are made in Canada. Two more, broader tariff-related inquiries are pending.

Mr. MacDonald also announced that the Tariff Board will hold public hearings on Reference 157 on oilfields equipment beginning on June 23 in Calgary. Subsequent hearings dealing with mining equipment will be held on October 20 in Ottawa and October 27 in Vancouver, to be followed by a hearing in Ottawa on December 8 on special purpose machinery and miscellaneous goods.

Concurrent with its increased hearings on references, the Board has recently begun the regular scheduling on appeals in Western Canada in the fall and in the Atlantic provinces in the spring. In its appeal function, the Board serves as an appeal court under the Customs Act, Excise Tax Act and Anti-dumping Act.

For more information contact: Mr. W.L. Posthumus, Tariff Board, 365 Laurier Ave. W., Ottawa K1A 0G7, Tel: (613) 996-6959.

-find simple solutions to trade documentation problems;
-discover how to reduce the time and costs of trade and transport related procedures;
-keep abreast of the latest technology available for trade transaction processing;
-discover how others reduce their paper burdens and costs
-keep up-to-date on international trade simplification
-ATTEND

COSTPRO'S* ANNUAL GENERAL MEETING
L'Auberge de la Chaudiere Hotel, Hull, Quebec
JUNE 17, 1980



Registration fees:
members — \$60
others — \$80

For further details:
Call collect:
(613) 995-2814

***Canadian Organization for the Simplification of Trade Procedures**

Nouvelle orientation des activités de la Commission du tarif

Le président de la Commission du tarif, monsieur John A. Macdonald, a annoncé, lors de la conférence annuelle de l'Association des importateurs canadiens, tenue à Toronto le mois dernier, que le rôle de la Commission du tarif allait être élargi.

"Le climat du commerce international va continuer de se transformer de façon sensible" a déclaré monsieur Macdonald. "Cette transformation sera attribuable en partie aux récentes négociations multilatérales (Tokyo Round) menées en vertu du GATT, dans le but de libéraliser le commerce mondial. Le dialogue nord-sud entre les pays industrialisés et les pays moins développés, ainsi que l'évolution vers un nouvel ordre économique vont aussi modifier considérablement les structures du commerce international".

"Ces modifications, bien qu'elles soient synonymes de nombreuses possibilités nouvelles pour les fabricants canadiens en matière d'exportation, feront l'objet d'un réajustement quant à la concurrence accrue suscitée par l'augmentation des importations sur le marché canadien. La Commission du tarif, un organisme fédéral indépendant agissant en tant que conseiller du gouvernement sur les questions du commerce et de tarif, sera certainement appelée à jouer un rôle plus dynamique au cours de cette phase d'adaptation" a-t-il conclu. Les rapports et recommandations de la Commission en matière commerciale et tarifaires sont présentés au Parlement par l'intermédiaire du ministre des finances.

Le renvoi 157, sur lequel se penche actuellement la Commission du tarif, est une étude approfondie lancée à la suite des récentes négociations commerciales multilatérales. Il ne porte pas, comme par le passé, sur une question précise de taux de droit, mais sur une question plus générale visant à trouver une contre-proposition au système actuel, lequel classe différemment les produits selon qu'ils sont fabriqués ou non fabriqués au Canada. Deux autres enquêtes sur des questions tarifaires sont prévues.

Monsieur Macdonald a aussi annoncé qu'à compter du 23 juin la Commission du tarif tiendra, à Calgary, dans le cadre du renvoi 157, des audiences publiques sur le matériel d'exploitation pétrolière. D'autres audiences portant sur le matériel d'exploitation minière seront tenues le 20 octobre à Ottawa, le 27 octobre à Vancouver et seront suivies, le 8 décembre à Ottawa, d'une audience portant sur les machines spécialisées et produits divers.

Parallèlement aux audiences se rapportant aux renvois, la Commission a commencé à préparer un calendrier pour la tenue d'appels à l'autonomie dans les provinces de l'Ouest et

au printemps prochain dans les provinces de l'Atlantique. Elle siège comme cour d'appel en vertu de la loi sur les douanes, la loi sur la taxe d'accise et la loi antidumping. Pour obtenir d'autres renseignements, prière de téléphoner à M. W.L. Posthumus, Commission du tarif, 365, avenue Laurier ouest, Ottawa K1A 0G7, tél. (613) 996-6959.

Trouvez des solutions simples aux problèmes de documentation commerciale;

Découvrez comment réduire les délais et les coûts relatifs aux procédures de commerce et de transport;

Tenez-vous au fait des derniers développements techniques dans le domaine du traitement des transactions commerciales;

Apprenez comment d'autres réduisent leur papier-rasserie et leurs coûts;

Soyez au courant de la simplification du commerce international;

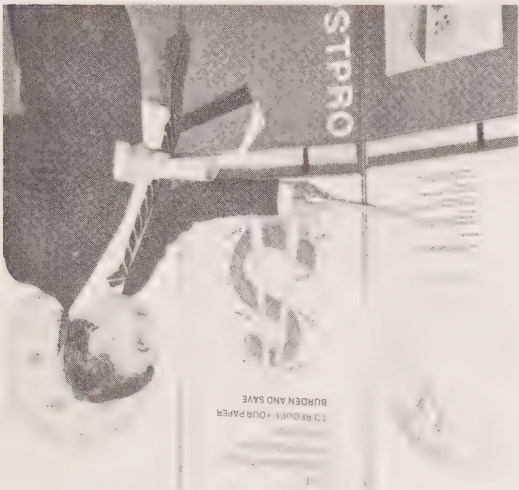
PARTICIPEZ

À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DE COSTPRO*

à l'Auberge de la Chaudière

Hull (Québec)

le 17 juin 1980



Frais d'inscription: membres, \$60. autres, \$80.

Pour de plus amples informations, appelez à frais virés au numéro (613) 995-2814

***Organisation canadienne pour la simplification des procédures commerciales**

KENYA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Geothermie, Olkaria
Banque mondiale (BIRD) \$40 M

SWAZILAND - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Education (III)
Banque mondiale (BIRD) - \$10,1 M

TUNISIE - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Irrigation dans le sud
Banque mondiale (BIRD) - \$25 M

Troisième port
Banque mondiale (BIRD) - \$42,5 M

HÉMISPHERE OCCIDENTAL ET EUROPE

PORTUGAL - Contact: Milan Stolarik
(613) 996-5357

Education (II)
Banque mondiale (BIRD) - \$40 M

ROUMANIE - Contact: Astrid Pachter
(613) 996-5357

Irrigation - Govurlui
Banque mondiale (BIRD) - \$90 M

Danube: canal de la Mer Noire
Banque mondiale (BIRD) - \$100 M

URUGUAY - Contact: Jim Caron
(613) 996-5357

Port Montevideo
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M

YUGOSLAVIE - Contact: Astrid Pachter
(613) 996-5357

Credit agricole (III)
Banque mondiale (BIRD) - \$86 M

* NOTE

Les sociétés pourrnt également sous-crire à la publication de l'ONU intitulée *Forum de développement, édition commér-ciale*. Il s'agit d'un bihebdomadaire qui renferme, au moment opportun, des appels d'offres et des préavis provenant de toutes les grandes institutions multilatérales. L'abonnement à ce périodique, ainsi qu'au *Monthly Operational Summary*, de la Banque mondiale, est offert au prix de \$(US) 250,00 par an. Il faut s'adresser aux Nations Unies, Palais des Nations, CH-1211, Genève 10, Suisse, ou au Forum de développement des Nations Unies, Service de liaison, E-1035, Banque mondiale, 1818-H Street N.W., Washing- ton, D.C. 20433. Les entreprises uniquement intéressées au résumé mensuel de la Banque mondiale peuvent l'obtenir, moyennant \$(US) 60 par année, de la World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, John Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

Les sociétés qui s'intéressent aux renseignements opérationnels de la Banque asiatique de développement, puisqu'ils ne figurent pas dans le Forum sur le dévelop- pement, peuvent les obtenir de la Operational Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines, à un coût annuel de \$(US) 28.00.

PROJETS RÉGIONAUX

Renforcement du système régional (Mexique, Amérique centrale et Panama) pour la prévention et le contrôle des maladies tropicales
Banque inter-américaine de développement - \$0,544 M

Aide au programme de base d'établissements de recherche internationale agricole en Amérique latine, en 1980
Banque inter-américaine de développement - \$7 M

Symposium sur la métallurgie, en Amérique latine
Banque inter-américaine de développement - \$0,05 M

Formation en méthodes de quantification et de relevé des effets de répartition de projets financés par la Banque
Banque inter-américaine de développement - \$0,55 M

Formation de spécialistes latino-américains en techniques biogéographiques
Banque inter-américaine de développement - \$0,099 M

ROUMANIE

Credit agricole (II)
Banque mondiale (BIRD) - Montant à déterminer

YUGOSLAVIE

Irrigation en Macédoine (II)
Banque mondiale (BIRD) - Montant à déterminer

Financement d'une portion des plans de développement 1982-1985 des Entreprises de chemins de fer yougoslaves
Banque mondiale (BIRD) - Montant à déterminer

Projets approuvés

Remarque: La passation des marchés se fait selon une même formule pour tous les projets financés par la Banque asiatique de développement. Tout contrat visant la fourniture d'équipement ou de matériaux, de plus de \$150 000, doit être accordé par voie d'appels d'offres internationaux, et selon les méthodes nationales, si ce contrat n'atteint pas \$150 000.

ASIE ET PACIFIQUE

BANGLA-DESH - Contact: Mary Vandenhoft (613) 996-8661
Etude géologique
Banque asiatique de développement - \$6,2 M (Fonds spécial)

CORÉE - Contact: Helen MacNicol (613) 996-8661
Education technique supérieure
Banque asiatique de développement - \$100 M

HONG KONG - Contact: Jack Macleod (613) 996-8661
Deuxième développement urbain, Sha Tin
Banque asiatique de développement - \$20 M

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoft (613) 996-8661
Assistance technique pour l'éducation agro-technique
Banque asiatique de développement - Montant à déterminer

PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE - Contact: Mary Vandenhoft (613) 996-8661
Hydro-électricité dans le haut de Warangoi
Banque asiatique de développement - \$6 M (ressources ordinaires); \$6 M (fonds spécial); \$70 000 (assistance technique)

SRI LANKA - Contact: Mary Vandenhoft (613) 996-8661
Société financière de développement du Ceylan
Banque asiatique de développement - \$10 M (fonds spécial)

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

ALGÉRIE - Contact: Roger Beare (613) 995-7753
Irrigation Bas Cheliff (I)
Banque mondiale (BIRD) - \$8 M

Etude sur l'adduction d'eau
Banque mondiale (BIRD) - \$5 M

Électrification rurale
Banque inter-américaine de développement - \$37 M

EL SALVADOR

Credit aux petites entreprises, aux particuliers ou aux groupes communautaires - \$0,05 M
Banque inter-américaine de développement

GUATEMALA

Credit agricole pour travaux d'irrigation Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Credit global: production agricole, construction d'entrepôts et achat de produits agricoles
Banque inter-américaine de développement - \$0,161 M

GUAYANE

Assistance technique pour le développement de l'énergie électrique
Banque mondiale (BIRD) - \$5 M (approx)
Étude des approvisionnements en ciment Banque inter-américaine de développement - \$0,075 M

HAÏTI

Études de faisabilité et traces définitives des projets de construction de la route de Pont-Sonde Mirabalais et de voies d'accès à la vallée Artibonite
Banque inter-américaine de développement - \$0,66 M
Développement d'activités productives en période d'inactivité
Banque inter-américaine de développement - \$0,14 M

HONDURAS

Aménagement agricole de la région occidentale
Banque inter-américaine de développement - \$6 M
Credit global aux petites entreprises d'artisanat Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M
Aménagement du bassin tributaire du lac Yogoa Banque inter-américaine de développement - \$0,08 M

JAMAÏQUE

Credit global à divers sous-projets Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Ligne de credit destinée au programme national d'artisanat Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

MEXIQUE

Credit global pour (secteur agricole) les zones d'irrigation Banque inter-américaine de développement - \$94 M

NICARAGUA

Pré-investissement - Financement de futurs projets de développement qui pourraient être financés de l'extérieur
Banque mondiale (BIRD) - Montant à déterminer

PANAMA

Construction de routes rurales et de voies d'accès
Banque inter-américaine de développement - \$2 M

PARAGUAY

Extension et perfectionnement de l'enseignement technique
Banque inter-américaine de développement - \$13, 3 M
Amélioration du système d'enseignement technique par l'intermédiaire du MEC (parallèlement au prêt)
Banque inter-américaine de développement - \$0,41 M

PÉROU

Développement communautaire
Banque inter-américaine de développement - \$0,29 M

URUGUAY

Credit global aux producteurs agricoles Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M
Credit agricole aux petites exploitations agricoles Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M
Traitement des eaux-vannes de Montevideo Banque inter-américaine de développement - \$41,6 M

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

Éducation (II) - Montant à déterminer
Banque mondiale (BIRD) - \$30 M (approx)
Credito global et direct aux petites entreprises de pêche dans le golfe de Nicoya
Banque inter-américaine de développement - \$0,4 M

Trames d'accueil pour Santo Domingo (I) - \$30 M (approx)
Banque mondiale (BIRD) - \$30 M (approx)
Récolte d'arbres tropicaux, cacao et café
Banque mondiale (BIRD) - \$30 M (approx)

Prolongement de la route de Duarte (I) - \$32,7 M
Banque inter-américaine de développement

Ligne de crédit pour la production de céramiques
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Étude préliminaire de faisabilité pour déterminer le potentiel d'utilisation d'énergie solaire (IACS) pour la production d'électricité
Banque inter-américaine de développement - \$0,08 M

Financement de petits projets, renforcement de FICOP pour aider les coopératives agricoles à gérer un programme de crédit
Banque inter-américaine de développement - \$0,03 M

Renouvellement de la production (province d'Española) à la suite des tornades de septembre 1979
Banque inter-américaine de développement - \$0,02 M

Credit agricole
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Credit agricole
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Credit aux petites exploitations agricoles
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

ÉQUATEUR

Banque de développement de la pêche artisanale
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

ARGENTINE

Étude de l'utilisation hydro-électrique, Piedra del Aguila et Limay Medio
Banque inter-américaine de développement - \$35 M

Credit pour la production artisanale, Rio Negro
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Ligne de crédit pour le programme de défrichement de terres dans la province de Santa Fe
Banque inter-américaine de développement - \$0,439 M

Credit pour trois secteurs de production artisanale
Banque inter-américaine de développement - \$0,188 M

BOLIVIE

Développement de l'huile et du gaz
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M (approx)

Développement communautaire
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

Credit agricole
Banque inter-américaine de développement - \$0,358 M

Credit aux petites entreprises de pêche
Banque inter-américaine de développement - \$0,5 M

BRÉSIL

Charbon à Candiotá
Banque mondiale (BIRD) - \$25 M

Services de santé à São Paulo
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M

Ligne de crédit pour un programme de formation de la population, Bananeiras
Banque inter-américaine de développement - \$0,12 M

COLOMBIE

Développement rural (II)
Banque mondiale (BIRD) - \$65 M

Hydro-électricité, Guavio
Banque inter-américaine de développement - \$0,215 M

THAÏLANDE

Prêt pour le secteur de l'énergie
Banque mondiale (BIRD) - \$120 M

Réforme agraire
Banque mondiale (BIRD) - \$40 M

Étude géophysique par avion
Banque asiatique de développement - \$10 M
Les experts-conseils seront requis

Nouvelle ville de Bang Bo Bang Plee
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

SAMOAS OCCIDENTALES

Développement agricole
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

TONGA

Banque de développement du Tonga
Banque asiatique de développement - \$1,5 M
Aucune décision prise sur la nécessité
d'experts-conseils

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

BÉNIN

Routes (IV)
Banque mondiale (IDA) - \$10 M

BURUNDI

Adduction d'eau (II)
Banque mondiale (IDA) - \$16 M (approx)

CAMEROUN

CAMDEV (III): suite de CAMDEV (II)
Banque mondiale (BIRD) - \$70 M

COMORES

Éducation
Banque mondiale (IDA) - \$4 M (approx)
Routes (II)
Banque mondiale (IDA) - \$5 M (approx)

CÔTE D'IVOIRE

Développement rural du Centre-Ouest
Banque mondiale (BIRD) - \$25 M

Développement rural, West Lake (V)
Banque mondiale (IDA) - \$12 M (approx)
Télécommunications (I)
Banque mondiale (IDA) - \$20 M (approx)
Crédit d'assistance technique (II)
Banque mondiale (IDA) - \$10 M (approx)

TANZANIE

Ports (I)
Banque mondiale (BIRD) - \$5 M (approx)

SEYCHELLES

Réhabilitation et développement urbain
Banque mondiale (BIRD) - \$18 M (approx)
Troisième ligne de crédit à la Banque
de développement du Rwanda
Banque mondiale (IDA) - \$13 M (approx)

RWANDA

Routes (III)
Banque mondiale (IDA) - \$35 M (approx)

OUGANDA

Génie hydraulique
Banque mondiale (IDA) - \$6 M (approx)

Adduction d'eau, État de Kano (IV)
Banque mondiale (BIRD) - \$90 M

NIGERIA

Énergie (VII)
Banque mondiale (BIRD) - \$150 M

Développement urbain (II)
Banque mondiale (BIRD) - \$35 M

NIGER

Routes (IV)
Banque mondiale (IDA) - \$18 M

ÎLE MAURICE

Prêt de programme
Banque mondiale (BIRD) - \$20 M (approx)

MADAGASCAR

Vérification comptable et comptabilité
Banque mondiale (IDA) - \$7 M (approx)

LIBÉRIA

National Iron Ore Company (NIOC)
Banque mondiale (IDA) - \$5 M (approx)

Habitation urbaine à l'échelle nationale
Banque mondiale (BIRD) - \$100 M
Système banque pour les PME
Banque asiatique de développement - \$30 M
Des experts-conseils ne sont pas requis
Projet de traitement d'égouts
Banque asiatique de développement - \$20 M

LAOS (RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE POPULAIRE)

Réaménagement (Tha Ngon) et moulin à riz
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Les experts-conseils seront recrutés par
la Banque

MALAISIE

Route est-ouest (phase II)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Les experts-conseils seront recrutés par
l'agence impléte

NÉPAL

Hydro-électricité (Marsyangdi)
Banque mondiale (IDA) - Montant à
déterminer

Production agro-alimentaire
Banque mondiale (IDA) - Montant à
déterminer
Expansion et formation
Banque mondiale (IDA) - Montant à
déterminer

Mini-centrale hydraulique
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Des experts-conseils seront requis

Irrigation
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Aquiculture (II)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

PAKISTAN

Amélioration des hôpitaux et formation de
techniciens paramédicaux
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Aucune décision prise sur la nécessité
d'experts-conseils

Développement de la région de Barani
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Aucune décision prise sur la nécessité

Irrigation (rive droite de Chashman)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

PHILIPPINES

Infrastructure rurale (II)
Banque mondiale (BIRD) - \$60 M
Réorganisation de l'industrie
Banque mondiale (BIRD) - \$100 M

Exploitation des ressources minérales
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Des experts-conseils seront requis
Amélioration des routes (II)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

Banque de développement des Philippines
(III)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Organisation du système d'investissement
philippin (II)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

PROJETS RÉGIONAUX

Publication de "U.N. Development Forum
Business"
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Les experts-conseils ne sont pas requis
Étude du secteur énergétique
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Les experts-conseils seront recrutés
par la Banque

SRI LANKA

Développement Mahaweli Ganga (III)
Banque mondiale (IDA) - Montant à
déterminer

ÎLES SALOMON

Banque de développement des Îles
Salomon (II)
Banque asiatique de développement -
\$2,5 M
Les experts-conseils seront requis

Possibilités de projets multilatéraux

Vous recherchez de nouveaux marchés d'exportation? Vous êtes fatigués de ne découvrir des débouchés qu'après l'adjudication des contrats? Vous êtes frustrés parce que vous n'avez pas le temps d'étudier les appels d'offres et de bien préparer vos soumissions?...

Alors, la liste des possibilités de projets multilatéraux peut vous aider. Elle énumère les projets faisant l'objet de financement par les diverses banques de développement multilatéral et le programme de développement des Nations Unies. La plupart de ces projets ne produiront pas de résultats concrets en termes de chiffre d'affaires avant deux ou trois ans; les sociétés peuvent profiter de ce surpis pour évaluer leurs chances, demander une aide gouvernementale, le cas échéant, et, en règle générale, se préparer sérieusement à présenter une soumission en temps opportun.

On estime que les diverses organisations internationales figurant sur la liste consacrent environ \$25 milliards chaque année à des projets de développement dans le monde entier. De ce montant, le Canada contribue environ \$375 millions; \$105 millions vont aux organismes de l'ONU et quelque \$270 millions aux banques de développement. En termes de rentabilité, le Canada n'est pas très concurrentiel. Si le taux varie d'un sommet de 68% pour les projets de l'ONU à moins de 20% du capital investi pour la plupart des banques de développement régional, se tourner vers le Japon: ce pays a un taux de rendement de 249% de sa mise de fonds dans ces mêmes organisations.

Si ces projets vous intéressent, communiquez avec:

Direction générale des projets

d'Ottawa - mer

Ministère de l'Industrie et du Commerce

235, rue Queen

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

Tél. (613) 995-3054

Ce bureau vous tiendra au courant des développements sur tout projet particulier et vous aidera à l'entreprendre. Si bien des firmes peuvent s'estimer trop petites pour y songer, l'expérience démontre que de très petites firmes ont pu, en commençant au bas de l'échelle, se voir attribuer d'importants contrats comme fournisseurs secondaires, ou obtenir, au sein d'un consortium, de plus grandes tranches d'un projet, sinon le projet tout entier.

Les prochains numéros de la revue Commerce Canada relateront les expériences de certaines firmes à cet égard.

Nouveaux projets

ASIE et PACIFIQUE

BANGLA-DESH

Engrais uréique, Chittagong
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Aucune décision prise sur la nécessité d'experts-conseils

Crédit agricole II
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer

BIRMANIE

Développement des pêches (III)
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Aucune décision prise sur la nécessité d'experts-conseils

Irrigation par pompage et développement régional
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Aucune décision prise sur la nécessité d'experts-conseils

INDE

Routes rurales à Bihar
Banque mondiale (IDA) - \$25 M

INDONÉSIE

Écoles techniques supérieure (II)
Banque asiatique de développement - \$15 M
Aucune décision prise sur la nécessité d'experts-conseils

Relève géologique
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Experts-conseils seront recrutés par la Banque

Production et distribution de médicaments
Banque asiatique de développement -
Montant à déterminer
Experts-conseils seront recrutés par la Banque

ILES COOK

Banque de développement des Iles Cook
Banque asiatique de développement -
\$0,5 M

Pont sur la rivière Chirripo (Costa Rica)

On a presque terminé la construction du plus long pont d'Amérique centrale, situé au Costa Rica, dans les terres basses des bananeraies. Grâce à un contrat de \$5 millions signé en juin 1978, le pont ferroviaire a été conçu et fabriqué par la division Western Bridge de Cannon (Vancouver) et érigé par Quemont Construction Ltd en sous-traitance.

La structure a huit travées mesure un peu plus de 0,4 km. Elle a été conçue spécialement pour résister aux crues considérables de la rivière Chirripo qui, pendant les saisons des pluies, a déjà emporté deux ponts. Les frais de transport des bananes vers les ports de Limon et de Moín en seront considérablement réduits.

Le Canada importe plus de bananes du Costa Rica que de tout autre pays.

Echange de terminaux d'informatique

La Volker-Craig Ltd, de Waterloo (Ontario), société canadienne de fabrication de terminaux d'ordinateurs, a été créée il y a maintenant sept ans. Le premier terminal produit a été acheté par M. Barry Willys, professeur en conception des systèmes (génie) à l'Université de Waterloo et spécialiste en logiciel informatique. C'était le début d'un grand succès. Depuis ce temps, la société est devenue l'un des plus grands fabricants canadiens de terminaux d'ordinateurs. Elle soutient avec succès la concurrence sur les marchés internationaux, 80% de ses ventes étant effectuées à l'extérieur du Canada.

Récemment, Volker-Craig a produit son 10 000^e terminal. Étant donné que le premier appareil a acquis une grande valeur sentimentale et historique pour la société, son président, M. Mike Volker, ancien de l'Université de Waterloo, a offert d'échanger le site de Waterloo, au 10 000^e terminal pour le 1^{er}. L'échange a eu lieu dernièrement au superbe et nouvel immeuble du siège de la société à Waterloo.

Succès foudroyant du Salon international de l'automobile à Montréal

Le Salon de l'automobile, qui a eu lieu en avril, a battu tous les records quant aux pré-sentations, à l'assistance et à la réaction de l'industrie.

Plus de 250 stands occupaient une vaste salle à la Place Bonaventure. On y faisait la promotion des pièces, des accessoires, des produits chimiques, des équipements et des fournitures d'atelier d'entretien que le Canada offre au marché d'après-vente. Cette manifestation bienale, parrainée par l'Association des industries de l'automobile du Canada,

est reconnue comme le point de mire des activités commerciales de l'industrie.

Voici quelques remarques des exposants... "C'était un des meilleurs salons au Canada, le plus grand salon de l'AIAA auquel nous ayons participé... nous sommes tout à fait satisfaits de la qualité de l'appui et surtout du soutien que nous avons obtenu du gouvernement", de déclarer W.F. Moran, président, Armstrong Beverage Inc. (Montréal).

"Nous avons été également surpris. D'habitude, les bons salons ont lieu à Chicago, à Francfort. Mais le Salon de l'AIAA de cette année a attiré des acheteurs de partout, notamment de l'Australie", d'ajouter John Bray, directeur général, Tridon International (Burlington).

Mais il n'y a pas que du rose dans la situation! L'industrie canadienne des pièces automobiles a jusqu'ici prospéré sur le plan national à cause des tarifs protectionnistes; elle n'a pas pris au sérieux le commerce d'exportation. Or, les événements récents menacent de tuer une industrie à peine éclosée: les négociations du GATT stipulent que d'ici 1988, 40%, exposant nos industriels canadiens aux déferlements de la concurrence internationale.

Joe Lewis, président de Grant Brothers Sales Limited, de Toronto, et porte-parole bien connu de l'industrie, résume ainsi la situation: "Le problème au Canada réside dans le fait qu'aucun fabricant de pièces ne recommande le besoin d'exporter. À ceux parmi vous qui êtes fabricants dans l'après-vente de l'automobile et qui n'avez rien fait pour exporter, je vous suggère de placer un écritau sur votre bureau, et qui dirait: "SI JE N'EXPORTÉ PAS, JE M'AURAI PLUS D'EMPLOI DANS CINQ ANS!"

"Notre marché après-vente dans l'automobile s'est développé, grâce à la protection tarifaire. Quand celle-ci disparaîtra, vous n'aurez plus d'entreprises manufacturières au Canada: il ne restera que des entrepôts. Ou alors seront donc vos employés?

Le prochain numéro de Commerce Canada examinera le marché d'après-vente dans le domaine de l'automobile. On y fera ressortir les nombreuses possibilités à l'échelle mondiale et les diverses formes d'aide mises à la disposition de ceux qui veulent savoir comment prendre pied sur les marchés d'exportation.

L'Info Franchise Newsletter est le complément idéal de l'annuaire. Ce mensuel sert à mettre l'annuaire à jour. C'est un des rares rapports objectifs et indépendants du genre, disponible en Amérique du Nord. Sa nouvelle présentation en huit pages énumère les nouvelles franchises, les procès en cours, les lois pertinentes et tout autre facteur qui influe sur le domaine du franchisage. Il indique les changements d'adresse et signale les nouvelles occasions de franchisage. Douze numéros par an coûtent \$36.00; l'abonnement spécial de deux ans est offert à \$65.00; il y a des tarifs d'abonnement spéciaux pour groupes sur demande.

L'Info Franchise Newsletter a obtenu le Premier Prix de 1979 pour son excellence générale du "Newsletter On Newsletters", que la revue Time appelle la "Bible" de l'industrie des bulletins de nouvelles.

Pour obtenir le 1980 *Franchise Annual* et *l'Info Franchise Newsletter*, faites parvenir votre chèque ou votre mandat poste à:

Info Press Inc.
11 Bond Street
St. Catharines (Ontario)
L2R 4Z4

Si vous n'êtes pas entièrement satisfait, vous pourrez retourner l'annuaire dans les 10 jours suivants. Vous pouvez aussi continuer à commander le Bulletin après les deux premiers exemplaires et tout votre argent vous sera remboursé.

D'autres informations utiles aux futurs franchisateurs: un tableau de marche en 120 étapes pour l'élaboration d'un système de franchisage, les documents juridiques relatifs au franchisage, une bibliographie complète du franchisage et bien d'autres seront fournies sur demande par:

Services de distribution (88)
Industrie et Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. (613) 593-7981

En peu de mots

BRÉSIL

La résolution no 584 de la Banque Centrale, adoptée le 7 décembre, supprime à compter du 10 décembre 1979 le dépôt préalable requis pour les importations. Le dépôt préalable de la pleine valeur FOB des marchandises, 360 jours avant l'importation, avait été imposé par la résolution de la Banque Centrale no 354 de décembre 1975.

JAMAÏQUE

On rappelle aux exportateurs canadiens d'être prudents quand ils exportent des produits à la Jamaïque, et ce à cause des difficultés de la

MEXIQUE

Après un rapport de notre bureau, le Congrès mexicain a adopté une loi qui modifie le statut fiscal actuel des transferts techniques. L'aide, le savoir-faire et les services techniques, y compris les services d'ingénierie et de consultation, voient leur taux maximal passer de 42% à 21% des montants bruts facturés, ou 42% du revenu net honoraires moins les dépenses au Mexique). Les redevances et l'exploitation des brevets sous licence sont encore soumises au maximum de 42%, mais dans les cas où la licence comprend les services techniques, le taux de 21% s'appliquerait sous réserve de l'approbation spéciale des autorités mexicaines. On ne donne pas plus de détails.

Une nouvelle taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 10% est entrée en vigueur le 1er janvier 1980 pour remplacer la taxe mercantile de 4% sur la plupart des biens et services. Dans la région frontalière et les zones franches de Baja California, Baja California Sur et Sonora Norte, la taxe est de 6%. La TVA est prélevée sur la valeur à l'acquisition de toutes les importations concernées. Les sociétés du secteur public et les marchandises produites sur place sont soumises à la TVA à chaque étape de la production. Sont exempts de la taxe les matières premières agricoles, la plupart des aliments de base, les engrais, les machines et le matériel utilisé en agriculture et dans l'élevage des bestiaux, les livres, les périodiques, les services publics, éducatifs et professionnels, ainsi que les transports.

Le ministre des Affaires extérieures a aboli la condition selon laquelle les factures commerciales d'expédition vers le Mexique devaient porter la légation consulaire. Cette mesure entre en vigueur le 1er janvier 1980.

et les cours des marchés de capitaux.

On peut maintenant commander la *Revue économique* (\$7,50 l'exemplaire; \$9,00 à l'extérieur du Canada). Les commandes sont payables à l'avance par chèque ou mandat-poste fait au Receveur général du Canada, et adressées au Centre d'édition du Gouvernement du Canada, Hull (Québec) Canada, K1A 0S9. On peut aussi se la procurer dans tous les grands centres du pays, chez les libraires agréés pour la vente de publications du Gouvernement du Canada.

Tout ce que vous demandiez au sujet du franchisage...

Vous le trouverez dans le nouvel annuaire du franchisage 1980 intitulé "1980 *Franchise Annual*". C'est un répertoire et manuel complets pour le futur investisseur, mis à jour avec 476 nouvelles inscriptions.

Il y a, en tout, 1711 inscriptions, soit tous les grands franchisseurs, distributeurs, "suscursalistes", concessionnaires de licence, et experts-conseils en franchisage d'Amérique du Nord... réparties en trois sections: Canada, États-Unis et Outre-mer.

Cet annuaire 1980 n'est pas tout simplement une réimpression, mais il dévoile le mystère du franchisage: définition, fonctionnement, adaptabilité, rôle du franchisé.

Chaque inscription comprend un exposé du genre de commerce en question, le nombre d'établissements existants, la date de fondation, l'investissement initial et l'investissement total requis, ainsi que les noms et numéros de téléphone des personnes à rejoindre.

Il traite en détail tous les aspects. Il examine le nouveau règlement de la Commission fédérale du commerce des États-Unis et explique à fond les déclarations de bénéfice, le contrat, la circulaire unifiée d'offre de franchise, les lois des États et les préemptions, les adresses postales pour vos déclarations à l'État.

Un chapitre est consacré à la préparation de votre propre déclaration; il vous montre comment la vérifier, ou la créer, dans toutes ses facettes: franchisseur, produit ou service, franchisé, territoire et contrat.

L'annuaire de 1980 comprend aussi un échantillon de contrat de franchise complet et jette un coup d'oeil sur l'avenir prometteur du franchisage.

Le prix? Le 1980 *Franchise Annual* est offert pour \$12.95, plus 75¢ pour les frais postaux (en tout \$13.70). Pour livraison par avion, ajoutez \$2 (total, \$14.95). Autrement, les personnes domiciliées en Ontario devront ajouter 90¢ pour la taxe provinciale.

Les sujets relatifs à l'énergie sont amplement illustrés au moyen de tableaux, graphiques, diagrammes, dessins en coupe. Par exemple, une section du manuel est consacrée aux effets du climat et de la topographie sur le chauffage et la climatisation des immeubles; à l'aide de nombreuses cartes géographiques et tableaux, elle expose les caractéristiques climatiques du Canada. Les illustrations donnent les températures maximales et minimales, les variations saisonnières et régionales, le nombre annuel d'heures de soleil, la vélocité du vent et les moyennes annuelles de précipitations et d'humidité. On y trouve une répartition des degrés-jours où le chauffage est nécessaire dans les diverses régions du Canada, ainsi qu'une analyse de l'incidence des températures quotidiennes moyennes sur la demande de chauffage.

On peut se procurer le manuel (un cahier à feuilles mobiles de quatre anneaux qui permet d'ajouter de l'information) en s'adressant à l'IRAC, bureau 1104, 151, rue Slater, Ottawa, K1P 5H3. Il coûte \$75.00. Les frais de poste vous seront payés si vous envoyez un chèque avec votre commande. Si vous décidez de ne pas garder le manuel, vous n'avez qu'à le retourner dans les 10 jours suivant sa réception et votre argent vous sera remboursé. Ce manuel est intitulé: *Energy Conservation Design Resource Handbook*. Il sera disponible en français d'ici la fin mai sous le titre: *Manuel de conservation de l'énergie: principes généraux de conception*.

Revue économique Avril 1980

Perspective sur la décennie

Au début des années 1970, on semblait assuré d'un niveau de vie croissant pendant quelque temps. La décennie a cependant été marquée d'incertitudes: des gains de productivité atténués, des taux d'intérêts élevés, une inflation persistante et des prix du pétrole en hausse constante.

La *Revue économique* 1980, du ministère des Finances, analyse le cadre international de l'économie canadienne, fournissant une perspective de 10 ans plutôt que d'un an comme par le passé. Cette approche plus globale fournit un cadre permettant de mieux comprendre la conjoncture économique des années 1970 et de la décennie à venir. La *Revue*, qui compte plus de 300 pages, est illustrée de tableaux et de graphiques. Les données sur l'économie présentées dans la *Revue* sont complètes à partir de nombreuses sources statistiques.

Une dernière section de la *Revue* offre une série de mesures historiques et économiques par l'intermédiaire de plus de 100 tableaux de référence. Ces tableaux complets portent sur les secteurs clés de l'économie: l'investissement, le marché du travail, les indices des prix, les recettes et dépenses de l'État, le commerce et la balance des paiements, les flux financiers des principales institutions

Séminaire technique sur les graines de colza, en Allemagne de l'Est et en Pologne 15 au 28 juin 1980

Mission d'acheteurs de matériel agricole, à l'exposition des fermes de l'Ouest, à Regina 18 au 21 juin 1980

Mission sur les fromages de spécialité, à Atlanta et à New York 7 au 11 juillet 1980

Mission d'acheteurs américains de bijoux, au Salon de la bijouterie de Toronto 20 au 23 juillet 1980

Mission du Maroc sur les provenances 21 juillet au 1^{er} août 1980

Mission du Japon sur les investissements pour la production de pièces d'automobiles Août 1980

Mission technique du Brésil sur la pomme de terre de semence 9 au 15 août 1980

Mission d'Italie sur la télévision 11 au 16 août 1980

Nouvelle publication exhaustive sur la conservation de l'énergie

L'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) a récemment publié un manuel de 500 pages, qui contient une foule de renseignements de base sur les immeubles à consommation d'énergie réduite. L'utilisation efficace de l'énergie s'impose, puisque son prix influe sur le revenu disponible des particuliers et sur les bénéfices des compagnies. Selon la majorité des économistes, il contribue aussi, d'une façon sensible, à l'inflation.

Trois ou quatre représentants techniques et commerciaux des industries des provenances et du broyage tiendront des séminaires techniques sur le broyage et le traitement du canola (une nouvelle variété supérieure de colza) et sur son utilisation dans la fabrication de l'huile et des tourteaux. Quarante concessionnaires et distributeurs des États-Unis, examineront les produits des manufacturiers canadiens de séries partielles de machines agricoles et feront des arrangements avec eux. Dix représentants des ventes et de la commercialisation pour des fabricants de fromages de spécialité feront connaître les fromages canadiens et leurs fabricants au marché américain et établiront des contacts avec les importateurs américains. Plus de 100 acheteurs de bijoux représentant les principaux détaillants, agents et grossistes des États-Unis, pourront voir un vaste éventail de bijoux propres à l'exportation. On fera une démonstration des capacités de l'industrie canadienne des provenances devant six représentants du gouvernement et du secteur privé du Maroc. On démontrera aux fournisseurs japonais de pièces les avantages d'investir au Canada et on les encouragera à s'établir ici pour desservir le marché nord-américain. Des représentants du ministère de l'Agriculture du Brésil visiteront les établissements canadiens qui font des recherches sur la pomme de terre, les services d'inspection pour la quarantaine des plantes et la culture des semences. Sept entreprises privées dans le domaine de la télévision ont été invitées à voir le matériel et le logiciel relatifs à la télédiffusion.

Cette publication rassemble les connaissances de nombreux architectes, ingénieurs, urbanistes et économistes canadiens de haute renommée, ainsi que des experts dans d'autres professions connexes. Ces 500 pages représentent quatre ans de labeur de la part du groupe de travail sur l'énergie de l'IRAC. Le groupe a été formé dans le but de trouver de nouvelles approches dans la construction et la gestion des immeubles, approches rendues nécessaires par l'épuisement des nichesses naturelles et l'escalade des coûts.

ISPO '80 (Automne) - 13e Salon international
des articles de sport
Munich (République fédérale d'Allemagne)
28 au 31 août 1980

Cette foire est destinée aux commerçants
d'équipements et de vêtements de sport. Elle
a lieu deux fois l'an pour coïncider avec les
exhibitions du marché; la présentation autom-
nale expose des équipements et des vêtements
de sport pour l'été et toutes saisons.

Le Ministère appuiera la participation de
quelque 35 entreprises à cet événement.

Missions commerciales

Mission militaire du Cameroun
1er au 10 juin 1980

Quatre fonctionnaires supérieurs du ministère
de la Défense du Cameroun visiteront des ma-
nufacturiers choisis de matériel de défense.
Il y a des possibilités d'exportation pour
divers matériels de communication, de trans-
port et de machinerie lourde de défense.

Séminaire technique au Brésil sur les
graines de colza
1er au 13 juin 1980

Trois ou quatre représentants techniques et
commerciaux des industries des provenances et du
broyage tiendront des séminaires techniques
sur le broyage et le traitement du canola
(une nouvelle variété supérieure de colza) et
sur son utilisation dans la fabrication de
l'huile et des tourteaux.

Séminaire technique sur les graines de
colza, en Algérie et au Maroc
2 au 12 juin 1980

Trois ou quatre représentants techniques et
commerciaux des industries des provenances et
du broyage tiendront des séminaires techniques
sur le broyage et le traitement du canola
(une nouvelle variété supérieure de colza) et
sur son utilisation dans la fabrication de
l'huile et des tourteaux.

Mission sur la cablodistribution, au Japon
2 au 16 juin 1980

Cette mission a pour objectif de faire con-
naître aux autorités gouvernementales japo-
naises, aux entreprises et aux associations
professionnelles la position de chef de file
que le Canada occupe dans cette industrie. La
mission étudiera les marchés potentiels pour
le transfert de technologie (franchisage,
entreprises en participation, consultation
technique etc.) ainsi que la vente d'équipe-
ment canadien.

Mission du Nigeria sur le matériel de
chemin de fer
8 au 10 juin 1980

Des représentants de l'industrie ferroviaire
du Nigeria visiteront des fabricants canadiens
d'équipements ferroviaires et évalueront la
capacité du Canada à participer à leurs plans
d'amélioration des chemins de fer.

Mission de France sur le confort au foyer
8 au 12 juin 1980

Quatre acheteurs français d'équipement de
chauffage électrique visiteront les princi-
paux fabricants canadiens de ce genre d'équi-
pement.

Mission du Guatemala sur le
matériel ferroviaire
15 au 20 juin 1980

Des représentants de l'industrie ferroviaire
du Guatemala visiteront les fabricants cana-
diens de matériel ferroviaire et évalueront
la capacité du Canada à participer à leurs
plans d'amélioration de leur système ferro-
viaire.

Salon international de l'élevage, de
Rio Grande do Sul
Porto Alegre (Brésil)
27 août au 7 septembre 1980

49^e Foire internationale d'Izmir
Izmir (Turquie)
20 août au 20 septembre 1980

17^e Foire internationale d'Alger
Alger (Algérie)
25 août au 12 septembre 1980

Offshore North Sea '80 - Conférence et
Exposition
Stavanger (Norvège)
(Stand d'information)
26 au 29 août 1980

Cette foire internationale a lieu tous les
deux ans. Elle alterne annuellement avec une
exposition strictement brésilienne. On y pré-
sente bestiaux, moutons, chevaux, porcs et
volaille, de même que des machines aratoires
et des produits utilisés en médecine vétérin-
naire. Les principaux acheteurs et éleveurs
de bestiaux de toutes les parties du Brésil
et des pays voisins y assistent.

Le Canada y a participé pour la première fois
en 1976 et, en 1980, le Ministère y sera pré-
sent pour une troisième fois, ainsi que les
associations canadiennes d'élevage, les ex-
portateurs de bestiaux et de semence qui sont
intéressés et capables d'exporter d'une façon
continue.

C'est la seule foire commerciale en Turquie
à laquelle les participants étrangers sont
admis. Les manufacturiers canadiens n'y
assistent pas directement, parce que les
"exposants" sont les représentants turcs des
entreprises canadiennes en Turquie. En parti-
cipant à cette exposition sous la bannière
canadienne, les agents peuvent profiter d'un
quota spécial d'importations, qui est accordé
aux entreprises étrangères dont les produits
sont exposés dans leur pavillon national.
Cela permet au représentant d'importer plus
que ne le permettaient les restrictions habi-
tuelles.

Au cours de 1980, le Ministère aidera les ma-
nufacturiers canadiens à obtenir des exporta-
tions additionnelles et à maintenir leur ré-
putation de haute qualité et de technologie de
pointe.

Organisée par le Bureau national de l'indus-
trie et des expositions, sous l'égide du mi-
nistère de l'Industrie, c'est une exposition
générale d'échantillons de l'industrie natio-
nale, de celles des pays étrangers et des
multinationales. Ce salon reflète la situa-
tion économique algérienne et vise à stimuler
le développement des liens économiques avec
les autres pays et à renforcer ceux qui exis-
tent déjà.

Le Ministère fera la promotion des compétences
canadiennes dans divers secteurs des indus-
tries du pétrole et du gaz, des transports
maritime et aérien, du développement urbain,
du génie industriel et de l'infrastructure.

L'"Offshore North Sea 1980" est la quatrième
manifestation du genre à Stavanger; elle veut
poursuivre les objectifs établis en 1974,
1976 et 1978 en organisant une autre rencontre
importante avec les professionnels de l'in-
dustrie mondiale d'exploitation du pétrole au
large des côtes. L'accent sera mis sur une
vaste diffusion des progrès technologiques les
plus récents, tant par l'exposition de maté-
riel et de services que par les documents
présentés à la conférence.

Le Ministère y manifestera de nouveau sa pré-
sence avec un stand d'information.

d'appareils et d'équipements pour reproduction
la musique et aux maisons canadiennes d'édi-

Après avoir les exportateurs canadiens accor-
daient peu d'importance à cette foire. Toute-
fois, il est possible que le tableau tradi-
tionnel de nos échanges commerciaux changeant
sensiblement et, en tant que membre du Com-
monwealth, le Canada a de fortes chances de
faire des affaires.

Commandité par l'Organisation pétrolière du
Brésil et d'autres associations de l'Amérique
latine, le Salon du pétrole de l'Amérique
latine 1980 succède à l'"Offshore Brazil",
présenté en 1978. L'exposition de 1980 sera
de plus grande envergure puisqu'elle compren-
dra, en plus du matériel d'exploitation en
mer, l'appareillage et les services qui ser-
vent à l'exploitation sur terre.

Le Ministère y participera pour la seconde
fois.

C'est l'exposition agricole la plus importante
et la plus prestigieuse d'Argentine. Elle se
double d'une exposition de machines et d'ou-
tillage agricoles. C'est l'un des commerces
agricoles les plus réputés au monde et tous
les éleveurs d'Argentine et des pays voisins
y témoignent un vif intérêt.

Le Ministère invite pour une deuxième fois les
associations canadiennes d'éleveurs, les ex-
portateurs de bestiaux et de sperme à y par-
ticiper pour montrer aux acheteurs d'Argentine
et des autres pays la qualité du bétail cana-

Cette exposition a lieu tous les cinq ans.
Plus d'un million de visiteurs y ont assisté
en 1975. Elle a pour principal objectif de
présenter les résultats obtenus par la Hongrie
et les pays étrangers dans les domaines de
l'agriculture, de l'industrie alimentaire, de
l'industrie forestière et de l'industrie du
bois.

Le Ministère participera à cette exposition en
ayant un stand d'information pour promou-
voir les connaissances canadiennes relative-
ment au matériel génétique, animal et végétal,
et à la technologie connexe.

AG QUP est une foire d'équipement agricole,
organisée par une entreprise privée. De ce
fait, elle est principalement orientée vers
la vente. Le Ministère y participera pour la
deuxième fois, se concentrant particulièrement
sur la commercialisation directe en Australie
de matériel d'aridoculture. La participation
aux "National Field Days" d'Australie, en
novembre 1978, et à AG QUP, en août 1979, a
largement contribué à faire beaucoup de publi-

AG QUP - Exposition de machines agricoles
Gunnedah (N.S.W.) Australie
21 au 23 août 1980

OMEK '80 - 69^e Exposition de l'Agriculture
et de l'Industrie alimentaire
Budapest (Hongrie)
(Stand d'information)
19 août au 9 septembre 1980

31^e Salon international de l'élevage de
Palermo
Buenos Aires (Argentine)
26 juillet au 17 août 1980

Le Salon du pétrole de l'Amérique latine
Rio de Janeiro (Brésil)
1^{er} au 4 juillet 1980

Foire internationale de Maïte
Naxxar (Maïte)
(Stand d'information)
1 au 18 juillet 1980

Programme des projets de promotion

Voici la liste des projets de Foires et Missions commerciales qui seront parrainés par l'I et C au cours de la période du 1^{er} juin au 31 août 1980. Pour obtenir des renseignements sur les projets en Europe, au Moyen-Orient ou en Afrique, téléphonez au (613) 995-7334; pour l'Hémisphère occidental ou le Pacifique, téléphonez au (613) 995-8303.

Foires commerciales

ABA - Salon du livre de l'"American Bookellers Association"
Chicago (Illinois), États-Unis
7 au 10 juin 1980

La présentation générale donne une idée aux éditeurs, aux auteurs et aux libraires de ce qui se produit dans le monde de l'édition. En participant, le Ministère offre une occasion unique aux maisons canadiennes de faire des contrats utiles et la promotion des livres canadiens.

Exposition solo canadienne de textiles
Panama (Panama)
10 au 12 juin 1980

Cette exposition fait partie du programme ministériel des projets de promotion en vue d'aider les manufacturiers canadiens à se maintenir sur les marchés de l'Amérique centrale, malgré la forte concurrence des autres pays.

Foire internationale de Poznan
Poznan (Pologne)
(Stand d'information)
8 au 17 juin 1979

Le programme de la Foire de Poznan comprend une série de manifestations dont la présentation multidisciplinaire centrale (la Foire elle-même) a lieu en juin de chaque année. Celle de 1980 s'étend aux usines industrielles, aux produits métallurgiques, aux machines, aux équipements électriques et électroniques, aux matières brutes minérales, aux meubles, aux produits du bois et à d'autres produits et services.

Le Ministère aura un stand d'information pour appuyer l'industrie canadienne.

Salon agricole du "Royal Highland"
Edinburgh (Ecosse)
(Stand d'information)
16 au 19 juin 1980

Le Royal Highland, le salon agricole le plus important d'Ecosse, attire près de 120 000 visiteurs de plusieurs pays. En 1980, le Ministère y tiendra un stand d'information pour la promotion des exportations de bovins, de porcs et de sperme.

NAMM '80 - Exposition internationale de la musique
Chicago (Illinois), États-Unis
28 juin au 1^{er} juillet 1980

Commanditée par la "National Association of Music Merchants" en collaboration avec plusieurs organismes d'instruments de musique, cette exposition est incontestablement la plus bel étalage de produits vendus au détail et manufacturés par l'industrie américaine. Elle attire quelque 10 000 commerçants des États-Unis et des pays étrangers. Elle a lieu à Chicago et Atlanta, en alternance.

En y participant pour la deuxième fois, le Ministère vise à faire connaître le marché américain de la région de l'Est aux manufacturiers canadiens d'instruments de musique,

- des rubans adhésifs auto-collants;
- des joints en caoutchouc vulcanisé non durci, pour tuyaux et tubes;
- des articles en cuir et divers produits textiles;
- des matériaux de friction pour freins et embrayages;
- des chaînes en fer et en acier;
- des serrures;
- des cartes de coussinets;
- des jouets et jeux.

L'ensemble de ces produits représente des nouvelles exportations éventuelles se chiffrent à plus de \$(Can)40 000 000.

Si vous croyez que vos produits peuvent vous faire réaliser des pertes, il vous faut vérifier les possibilités des aujourd'hui au-près de la Division du Pacifique, ministère de l'Industrie et du Commerce, tél. (613) 996-5381. De plus, les délégués commerciaux de Canberra, Melbourne et Sydney désirent vivement aider les firmes canadiennes à profiter pleinement de ce nouvel avantage.

Coup de pouce aux transports maritimes canadiens

Un contrat tripartite entre le gouvernement canadien, la Burrard Yarrows Corp. (Vancouver), ainsi que les firmes japonaises Mitsubishi Heavy Industries et Nissho-Iwai Canada Ltd, a été conclu en vue de la construction d'une cale sèche (pouvant soulever 36 000 tonnes) à North Vancouver. On y radoubera les gros navires servant au commerce canadien avec l'étranger. Les retombées économiques de ce projet seront importantes pour l'industrie canadienne.

Sur le coût total de \$63,3 millions, le gouvernement déboursera une somme de \$40,6 millions, y inclut \$27 millions à Mitsubishi pour la structure de base. Selon cette clause du contrat, MHI est son agent, Nissho-Iwai, achèteront pour \$18 millions de biens manufacturés et services canadiens. Cette entente, réalisée grâce au ministère de l'Industrie et du Commerce, permettra aux fabricants canadiens d'écouler leurs produits au Japon et ailleurs dans le monde.

Nissho-Iwai, maison internationale de commerce, a plus de 8000 représentants de vente dans des bureaux à travers le monde. Elle transige avec des compagnies japonaises et des pays du tiers monde. Mitsubishi Heavy Industries, fondée en 1870, est une des plus grosses entreprises japonaises de l'industrie lourde, telle les navires, les avions et le matériel lourd. Ses ventes annuelles à l'étranger sont d'environ \$(US)13 milliards.

Les entreprises canadiennes intéressées



Robert Johnstone
Sous-ministre
Ministère de l'Industrie et du Commerce

M. Johnstone a été nommé sous-ministre de l'Industrie et du Commerce en mars 1980. Avant d'occuper ce poste, M. Johnstone était sous-secrétaire d'Etat (économique) aux Affaires extérieures. Il a aussi exercé les fonctions de Directeur exécutif de la Commission anti-inflation.

Entre 1961 et 1975, M. Johnstone avait occupé plusieurs postes: directeur adjoint à la recherche à la Commission royale d'enquête sur les banques et la finance; chef adjoint du département de recherches de la Banque du Canada; conseiller auprès du département de recherche et de statistique au Fonds monétaire international, à Washington; directeur exécutif du Fonds pour le Canada, l'Irlande, la Jamaïque et la Guyane; et conseiller auprès du gouverneur de la Banque du Canada.

M. Johnstone est titulaire d'un baccalauréat de l'Université de Toronto, d'une maîtrise de l'Université Laval et a poursuivi des études supérieures à la London School of Economics.

à vendre leurs produits au Japon et ailleurs dans le monde, ou qui veulent peut-être profiter de ce projet, peuvent communiquer avec:

K. Kazumi
Vice-président
Nissho-Iwai Canada Ltd
Suite 801-1111 West Hastings Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2K1
Tél: 04-51204
Tél: (604) 684-8351

c. la réalisation d'un niveau satisfaisant de dommages-intérêts au cas où l'entrepreneur ne remplirait pas ses obligations;

d. la répartition régionale à atteindre;

e. la contribution à une capacité de protection du cycle de vie du NC dans l'industrie canadienne.

Le Programme d'avantages industriels du nouveau chasseur a été conçu en 1977 pour offrir des possibilités d'activité économique à tous les secteurs industriels et à toutes les régions du Canada pendant une période s'étendant bien au-delà des délais de livraison prévus. Comme on achète un avion déjà conçu afin de réduire au minimum son coût et les délais de livraison (le réseau de fournisseurs du F-18A de la McDonnell Douglas est, depuis quelque temps, bien établi dans l'industrie américaine), les chances du Canada de participer au programme actuel de mise au point et de production, ainsi que ses possibilités de devenir concurrentiel sont très restreintes. Néanmoins, la McDonnell Douglas et ses fournisseurs ont été en mesure d'offrir au Canada certaines parties du fuselage, des réacteurs et des sous-ensembles, parties que les entreprises canadiennes devraient être en mesure de produire à des prix concurrentiels pendant toute la durée du programme.

Cependant, la plus grande partie des avantages industriels ne se rapportent pas à la fabrication de pièces pour le F-18A, mais concernent plutôt l'achat de biens et services dans le secteur de l'aéronautique et d'autres secteurs, des investissements dans des nouvelles installations canadiennes, le transfert de technologies de pointe aux firmes canadiennes, l'aide à la commercialisation des exportations pour les produits canadiens et la promotion du tourisme vers le Canada. Le contrat négocié insiste sur l'attribution d'avantages industriels dans les secteurs de l'aéronautique et de l'électronique de l'industrie canadienne, éléments-clés pour la croissance économique du pays, mais la diversité des avantages industriels du programme proposé offre à un large éventail d'entreprises canadiennes des possibilités de participation à long terme.

Afin d'assurer l'homogénéité des méthodes employées et l'uniformité dans la façon de traiter les participants, des règles de base ont été établies dès le début du programme stipulant quel genre d'activités seraient admissibles dans le cadre des avantages industriels offerts. On appelle ces règles "critères d'admissibilité" et nombreux sont ceux qui s'appliquent à des types précis de transaction. Toutefois, bon nombre de règlements de base sont applicables à tous les types de transaction et, pour être admissible en tant qu'avantage industriel du NC, une transaction d'affaire doit respecter les critères de base suivants:

a. l'avantage doit être apporté par le maître d'oeuvre, ses divisions, ses sous-

- Le Programme d'avantages industriels du nouveau chasseur a été conçu en 1977 pour offrir des possibilités d'activité économique à tous les secteurs industriels et à toutes les régions du Canada pendant une période s'étendant bien au-delà des délais de livraison prévus. Comme on achète un avion déjà conçu afin de réduire au minimum son coût et les délais de livraison (le réseau de fournisseurs du F-18A de la McDonnell Douglas est, depuis quelque temps, bien établi dans l'industrie américaine), les chances du Canada de participer au programme actuel de mise au point et de production, ainsi que ses possibilités de devenir concurrentiel sont très restreintes. Néanmoins, la McDonnell Douglas et ses fournisseurs ont été en mesure d'offrir au Canada certaines parties du fuselage, des réacteurs et des sous-ensembles, parties que les entreprises canadiennes devraient être en mesure de produire à des prix concurrentiels pendant toute la durée du programme.
- c. seul le contenu canadien des avantages est considéré comme étant admissible au crédit;
- d. dans le cas de biens et services qui, par le passé, avaient été obtenus au Canada, seules les augmentations apportées pendant une certaine période de base (1974, 1975, 1976) seront considérées comme émanant du programme du NC;
- e. les avantages n'incluent pas l'achat de matières premières de sources canadiennes et l'importation de matériaux et services.
- b. l'avantage doit profiter au Canada après le 18 mars 1977;

Avantages pour les exportateurs canadiens en Australie

Les importations canadiennes en Australie se sont chiffrées à \$(Can)559,2 millions, en 1979. Ce montant pourrait s'accroître considérablement durant les prochaines années, grâce à un nouvel avantage que le Canada possède par rapport à un de ses concurrents traditionnels sur le marché australien.

Les tarifs peuvent souvent influencer grandement sur les décisions en matière d'exportation. Le Canada peut maintenant concurrencer avantageusement la Grande-Bretagne, grâce aux tarifs douaniers en Australie. Auparavant, le tarif préférentiel britannique s'appliquait à tous les biens produits ou fabriqués au Royaume-Uni et à un assortiment de biens provenant de certains autres pays du Commonwealth, y compris le Canada. Ces taux avantageaient ces pays sur le marché australien. Depuis 1973, la Grande-Bretagne fait partie de la CEE; des négociations commerciales multilatérales ont démarré récemment et les préférences tarifaires accordées au Royaume-Uni disparaissent graduellement. Pendant ce temps, le Canada jouit toujours d'un traitement préférentiel et, par conséquent, son avantage concurrentiel a augmenté, en ce qui concerne ses exportations en Australie.

Le 1^{er} janvier 1980, l'Australie cessait d'accorder le traitement préférentiel au Royaume-Uni, pour environ 500 articles. Une analyse de ces articles met en évidence plusieurs secteurs où les possibilités d'exportations canadiennes en Australie se sont améliorées par rapport à celles du Royaume-Uni. En exploitant ces nouveaux débouchés, le Canada pourrait absorber une bonne part des exportations que la Grande-Bretagne réalise sur le marché australien. Les principaux articles comprennent:

1. des fruits congelés (framboises), des légumes congelés, confitures, gelées de fruits, cidre et sauces;

2. des désinfectants et herbicides;

terme avec la McDonnell Douglas et ses entreprises associées. Cependant, pour profiter de ces possibilités, les entreprises canadiennes doivent être concurrentielles entre elles et face aux entreprises américaines.

En termes d'emplois directs, le Ministère évalue que ce programme permettra de créer entre 60 000 et 70 000 années-personnes de travail pendant toute la durée du programme d'avantages industriels.

La McDonnell Douglas s'est engagée dans un programme diversifié d'achats, d'investissements, de transferts de technologie incluant l'octroi de licences, l'aide à la commercialisation des exportations et la promotion, à travers les États-Unis, du tourisme vers le Canada. Cependant, les engagements sont en termes de dollars seulement et, à l'exception de certains investissements prévus, n'incluent aucun article particulier.

Voici quelques exemples des nouvelles capacités de fabrication et des possibilités de ventes pour lesquelles les entreprises canadiennes peuvent entrer en compétition: un centre d'usinage à commande numérique, un atelier d'aubes et d'ailerons de réacteur; la fabrication d'éléments composites ultra-modernes; un atelier de fabrication de moules en plastique ultra-modernes; l'assemblage et l'essai de moteurs et la fabrication de pièces de moteur; la conception et la fabrication d'éléments de pompes et de produits en verre; l'achat de matériel d'avionique et la fabrication d'éléments structurels, mécaniques et électroniques pour le F-18A et les nouveaux modèles d'avions de transport DC-10 et DC-119.

Parmi les autres transferts de technologie offerts, on trouve des méthodes de séchage (sous vide) à micro-onde, un système perfectionné de placcage, des systèmes d'énergie éolienne, des diagnostics médicaux d'avant-garde et l'application de la technologie cryogénique à des souffleries, des supports de tuyauterie et des gros transporteurs.

Les entreprises qui désirent plus de renseignements sur ces possibilités sont priées de communiquer avec:

M. R.G. Haack
Directeur, Directeurat des systèmes aérospatiaux

Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 995-3201

Avantages industriels

Selon la politique gouvernementale, les programmes d'achats importants à l'étranger tels que ceux du nouveau chasseur, du Aurora CP-140 et du char d'assaut Leopard doivent apporter au Canada des avantages industriels sensibles

et pertinents, d'une part pour dédommager l'industrie canadienne de la perte de travail dans le domaine de l'ingénierie et de la fabrication, qui aurait pu être fait au pays, et d'autre part, pour aider à redresser la balance commerciale. Bien que les principaux programmes d'avantages industriels soient autonomes en ce qu'ils sont négociés, administrés et justifiés individuellement, ils sont, d'une manière générale, inclus dans le grand livre de l'Accord canado-américain sur la production du matériel de défense si, comme dans le cas du CF-18, le matériel de défense est acheté aux États-Unis.

Dans le cas de l'acquisition du NC, le but principal du ministère de l'Industrie et du Commerce était d'en arriver à une combinaison satisfaisante d'obligations compensatoires juridiquement applicables qui avantageaient un large échantillon de l'économie canadienne. On espérait surtout

a. réduire au minimum le coût économique du programme pour le Canada;

b. mettre sur pied une capacité industrielle canadienne incluant les connaissances techniques nécessaires à l'entretien du chasseur pendant son cycle de vie;

c. améliorer les capacités de l'industrie canadienne en stimulant le progrès technologique par le transfert de technologies et l'utilisation de ressources canadiennes dans les domaines du design, de la mise au point et de la fabrication;

d. améliorer la position concurrentielle de l'industrie canadienne et son accès aux marchés mondiaux en la rendant autonome dans le cas de certains services et produits manufacturés;

e. fournir une charge de travail propre à faire servir les ressources de l'industrie canadienne et à atteindre les objectifs fixés par le gouvernement en matière de stabilité d'emploi et de distribution régionale de l'activité industrielle;

f. stimuler les exportations canadiennes conformément aux objectifs relatifs au commerce et à la politique étrangère, surtout dans les domaines qui ont bénéficié d'une aide gouvernementale substantielle;

g. arrêter ou diminuer les importations canadiennes de produits de l'aéronautique et d'autres produits manufacturés et services. Les articles suivants sont ceux qui ont présenté un intérêt particulier pendant les négociations:

a. les avantages allant aux secteurs de l'aéronautique et de l'électronique, l'accent étant mis sur l'aspect technologique des avantages accordés au Canada;

b. les délais de livraison des avantages industriels;

Bulletin de nouvelles

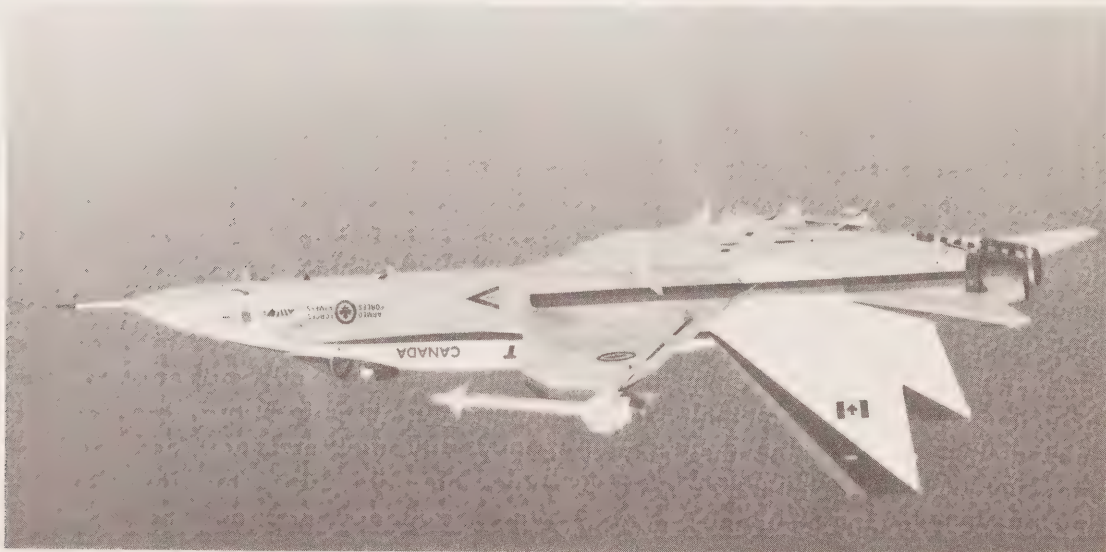
Commerce Canada

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

Vol. 3, no 1, mai 1980

Rédactrice: Lillian Jones
Tél. (613) 995-7489



L'achat du nouveau chasseur aide l'industrie canadienne

gie, aux accords de licences et à la participation d'entreprises canadiennes à la mise au point et à la fabrication de nouveaux types d'aéronefs et d'autres produits de technologie de pointe. Jusqu'à 10% des avantages peuvent être réalisés dans le cadre d'un programme destiné à promouvoir le tourisme au Canada.

La McDonnell Douglas a pris des engagements en matière d'avantages industriels, qui sont constitués d'objectifs précis pour chaque des six périodes du contrat et pour le plan de distribution mentionné ci-dessus. Si elle n'atteint pas les objectifs fixés, elle devra payer des dommages-intérêts au gouvernement canadien pour compenser la différence entre les avantages réels et les avantages promis.


Le programme d'avantages industriels du NC vise à offrir aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités de travail à long

Ces avantages industriels seront répartis d'un bout à l'autre du pays: la McDonnell Douglas a garanti qu'au moins 60% iront aux secteurs de l'aéronautique et de l'électronique et au moins 10%, aux transferts de technologie


Le programme d'avantages industriels du NC, qui a débuté en mars 1977 et qui a coïncidé avec le début officiel du programme d'acquisition du NC, se poursuivra jusqu'à la fin de 1995. On s'attend à ce que les rapports ainsi établis entre les entreprises canadiennes et américaines entraînent une plus grande activité industrielle au Canada et ce, de façon permanente.

Selon les chiffres établis par le ministère de l'Industrie et du Commerce, l'achat du nouveau chasseur (NC) CF-18A, de la McDonnell Douglas, apportera des avantages d'au moins \$2,91 milliards à l'industrie canadienne.

En cas de non-livraison renvoyer au:
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5



Canada Post
Postage paid



Postes Canada
Port payé

Third class
Troisième classe

K1A 0H5
OTTAWA

Envoyer à	

newsletter

Canada Commerce



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

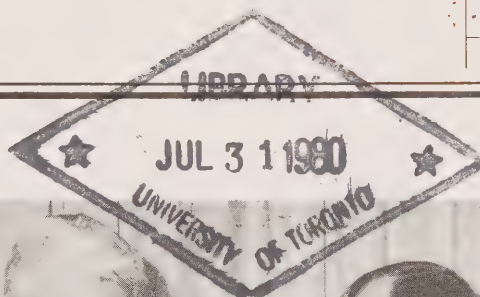
Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

Route to:

Vol. 3/No. 2/July, 1980

Editor: Lillian Jones
Tel: (613) 995-7489



CAI
71
- 172

Australian Information Service Photograph



Mr. Ed Lumley (left) presents a glass reindeer to the Australian Treasurer Mr. Howard during their meeting in Canberra.

Mission Members Expect Multi-Million Dollar Sales

Estimates of up to \$100 million in sales over the next two years have been reported to the Hon. Ed Lumley by the businessmen who accompanied him on a trade mission to Australia and New Zealand in May.

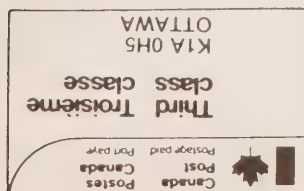
The Minister of State for Trade remarked that this level of sales exceeds all expectations of the mission, which visited seven major commercial centres in the two countries. This was the first trade mission led by a Canadian Minister to the area in 11 years.

Mr. Lumley was accompanied by 32 businessmen from across Canada and they met with 1,400 businessmen during the hectic trip between May 11 and 21.

Sales contracted for during the mission include the signing of a \$4-million plus contract for a replenishment at sea system for the Royal Australian Navy by John T. Hepburn Ltd. and a letter of intent and down payment to de Havilland Canada for the sale of three Dash-8 aircraft valued at \$15 million.

As evidence of the impact and potential for further sales, Mr. Lumley noted that more than a dozen companies intend to send their export officers back to the area in July. He added that three of the companies received orders in the area for the first time. Ten companies entered into joint venture agreements with Australian and New Zealand companies and five companies had tendered on

If undelivered return to:
Dept. Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada
K1A 0H5



WDC00000303016800NT-A
UNIVERSITY OF TORONTO,
LIBRARY,
TORONTO 5, ONT.
TORONTO

ON M5S1A5
001

projects in the area for the first time.

Several mission members said that to enter or expand in this more than \$20-billion annual import market during the 80s a joint venture arrangement is a prime requirement. One of the Minister's initiatives which was well received during the visit was the establishment of joint ventures as vehicles not only to penetrate the New Zealand and Australian markets but also to gain entry to third markets in Southeast Asia, thus providing more formidable competition to the larger U.S., Japanese, and European companies.

Mr. Lumley said that one of the major barriers to expanded trade between Canada and Australia and New Zealand was a general lack of knowledge about Canadian expertise and capabilities.

The mission helped Canadian exporters to overcome this information gap by providing them with the opportunity to meet government leaders and many business leaders across the two countries. Further, in speeches, the Minister emphasized that Canadian expertise and competitiveness in many of the expanding sectors in the two countries was second to none.

Australia and New Zealand have projected resource developments worth more than \$50 billion over the next decade. Canadian opportunities in these projects lie chiefly in resources, infrastructure and machinery sectors and high quality consumer products.

It is largely because of this planned development that most mission members are confident they can make multi-million dollar sales over the next few years.

During the mission, Mr. Lumley signed Double Taxation Conventions with both countries which make it easier to set up joint ventures and licensing arrangements.

He also announced the establishment of a \$10-million revolving line of credit by the Export Development Corporation to the Australian Industry Development Corporation to finance up to 85 per cent of the cost of Canadian goods and services purchased by Australian companies. Mission members expected that this line of credit would be rapidly drawn on.

Canadian businesses interested in finding out more about exporting to Australia and/or New Zealand can obtain information from:

Pacific Division
Bureau of Asian and Pacific Affairs
Department of Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tel: (613) 996-5381

(Since returning from the mission to Australia/New Zealand in May, Mr. Lumley also headed two more missions in June, one to Indonesia/Malaysia and one to Mexico.)

Telidon Tops in Two-Way T.V. Technology

A major breakthrough in the marketing of Canadian high technology was announced early last month when the U.S. Corporation for Public Broadcasting and the National Telecommunications and Information Administration announced that it has chosen Telidon -- the world's most advanced two-way television system -- over the competing British and French systems for field tests in the Washington, D.C. area.

The trial of Telidon, developed at the Department of Communications laboratories near Ottawa, involves putting modified television sets adapted to request and receive information from a computer, into 60 selected homes and institutions. Among those participating in the test are several prominent organizations including the *Washington Post*, the *Washington Star*, the District of Columbia Public Library, the Smithsonian Institute, and the U.S. Energy Department, Federal Information Centre, Federal Trade Commission and the Food and Drug Administration.

The Americans preferred the Telidon system because it proved to be superior in a number of ways. For example, Telidon images are much clearer, can draw curves and overlay text and colour, and can produce images faster than the European designs, which print characters and only rough pictures.

Another crucial factor is the Telidon computer, which can receive and translate complicated instructions and perform functions beyond the capacity of both France's Antiope and Britain's Prestel systems. As computer technology advances, Telidon is easily adaptable without expensive modifications.

The potential market for the Telidon system is expected to approach a billion dollars in Canada alone, with the American market worth several times that amount.

The federal Department of Communications is currently testing Telidon in several field trials in Canada. Toronto will be the site of one of the world's largest trials of two-way T.V. technology when Bell Canada participates in a test using 900 sets early next year. Altogether, about 2,000 Telidon terminals will be operating in Canada in the various tests.

Look for an in-depth story on Telidon, its capabilities and the potential market, in the September issue of *Canada Commerce*.

1930-1980: Fifty Years of Progress in Steel

The Canadian Institute of Steel Construction (CISC) is celebrating its 50th Anniversary this year. During a half century of achievement it has built a reputation of integrity as a national trade association that has fulfilled the needs of its members and its customers. Today Canada has structural steel of excellent quality at a reasonable price -- an outstanding example of the extremely important role the Canadian steel mills have played in helping to create a strong steel fabrication industry in Canada.

The CISC represents the structural steel, platework, and joist fabricating industries of Canada. These industries normally produce in the range of 400,000 to 500,000 tons of fabricated steel each year, of which CISC's fabricator members produce 80-85 per cent. Its members fabricate steel mainly for buildings, bridges, tanks and similar products. However, many member companies are also engaged in related activities, such as heavy machinery manufacturing, production of castings and wholesaling of steel. Its associate membership includes major Canadian steel-producing mills, as well as representatives from British and American steel producers.

The objectives of the CISC are to promote good design and safety, together with the efficient and economic use of steel, through uniform practices, engineering and technical research as a means of expanding the construction markets for structural steel, joists and platework. It serves the industry, owners, developers, architects, engineers, educational institutions and all levels of government.

As with many trade associations, CISC began in a relatively small way, starting with a one-man secretariat in 1930. Headquarters are now located in Metro Toronto (Willowdale), and there are regional offices in Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg, Calgary and Vancouver.

In the decades of the 30s, 40s and 50s, CISC acted as a co-ordinating body for the promotional needs of the industry with particular emphasis on engineering and technological expertise. In the 1960s, the regional offices became well-established as an important grass-roots activity. Also, in co-operation with the mills and other steel institutes, the Canadian Steel Industries Construction Council was established.

In the 1920s and 1930s, pioneer research on composite steel and concrete design was carried out in Canada. Around 1940, CISC published a small handbook containing composite design tables. Composite construction caught on quickly in bridge work in the 1950s and then the development of steel floor deck and cellular steel floor deck led to extensive research into the use of composite floors in buildings. This composite design is a major event in CISC's 50-year history.

The 1970s were characterized by a period of strong growth in the marketing, educational and government relations activities of the CISC. The production of major CISC publications, such as the *Handbook of Steel Construction*, increased and grew more important.

At the 50th Annual General Meeting on June 6 in Toronto the Chairman, Arnie Bjornsson, told the members that the Canadian steel industry has achieved success in a global context and Canada's major steel mills are among the most efficient in the world. Canadian governments, unlike those in many other nations, have not hampered the mills' ability to earn the funds required to invest in the most up-to-date production facilities. This positive approach by government has resulted in great benefits for our country; and the steel mills have responded with tremendous expansion programs.

Proof, says Mr. Bjornsson, "that the Canadian steel fabricating industry has achieved world-class status is illustrated by the pattern of members' bookings for export in the past several years, totalling 77,000 Imperial tons in 1978, and 55,000 tons in 1979, whereas the highest annual figure previously had been 23,000 tons in 1974. Members have won contracts for foreign projects against strong international competition in all parts of the world.

"Canadian ownership and development is common to each of the Canadian primary steel industry, the Canadian steel fabricating industry and the Candu nuclear industry. These Canadian success stories should be a source of pride to Canadians, and should be nurtured.

"Some of the major technological advances made by the fabricating industry and the steel mills over the past fifty years are a sure sign that we have the imagination, confidence, flexibility and intellectual and physical resources to tackle the future with optimism."

Canadian Businesses Please Take Note For Future Telex Communications To Trade Commissioners Abroad

A major and continuing problem for many Trade Commissioner Posts is trying to identify senders of telexes who have not properly identified themselves. Companies often only show a telex answerback as an address and the Posts are unable to identify the company and its location.

In order to speed up turn-around time, firms are requested to clearly spell out the name of the company and its full telex address.

Winning With Wallcoverings

It isn't often that a Canadian entrepreneur is given top prize and highest honour by a United States industry for excelling both at home and in the U.S.

Gilbert Goodman of Rexdale, Ontario, was named "Industry Achiever of the Year" by *Wallcovering Magazine* at the Wallcoverings '80 awards reception held recently in New York City. Goodman is president of Crown Wallpaper and its manufacturing arm, Wallcrown Ltd., in Rexdale, as well as president of Crown Wallcoverings in New York.

His firms have designer showrooms strategically placed in top centres throughout Canada as well as in New York's famed Decorators and Designers Building. And that is one clue to his enormous success. He believes in presenting his quality designs as rare jewels in settings where they will show off to the best advantage.

The second clue to why he was given this industry's highest award is his ability to surround himself with top-notch people.

"I give them full responsibility and opportunity to succeed on their own," he said. "You have to hire good people. If they're capable, they'll do their jobs well and your company will thrive."

Although it seems almost elementary, many good, first-rate companies go down the bubbly because they don't pay attention to the most important person in the organization. It's the first voice you hear when you contact a company. And if the voice projects an aura of warm helpfulness coupled with efficiency, the company will be stamped with a top quality rating.

Goodman believes that all his people -- from receptionists through the different layers of sales personnel to top management should reflect the good taste and quality of his products.

An extremely private person, Goodman's success in the wallcovering industry has pushed both him and his company into a highly visible position. He became a distributor 27 years ago, opening his first designer showroom in Toronto two years later. During the next two years a second showroom appeared, this time in Montreal. His third showroom opened in Vancouver in 1963. The next year he expanded into the United States, moving into the D&D Building in New York. Since then he has added two more Canadian showrooms -- one in Calgary in 1975 and one in Quebec City in 1978.

After a number of screened wallcovering successes, he became a full-fledged manufacturer with Wallcrown Ltd. in 1970. His U.S. base was expanded dramatically in 1977 when he and Jack Josephson joined to buy J. Josephson Inc. and its handprint division

Manuscreens. Last May, Josephson sold his share to Goodman, and Goodman began jetting weekly to New York to fill the marketing and styling voids left by the changeover. He has since named former Columbus Coated Fabrics executive, Richard Tashman, as president of J. Josephson Inc.

The successful wallcovering business has become much more sophisticated and selective. "Fifteen years ago our primary customer was the middle-aged housewife who tried to please everybody," he said. "Now our customers are much more individualistic and it takes well-paid wallcovering professionals to sell them."

Promotion and better compensated retail employees with the ability to sell will help communicate the message that the wall is not merely a backdrop for furniture, carpet and windows but a design element that can't be ignored. It is an important part of the total decorating scheme.

He is upset by retailers who fail to display wallcoverings in the proper dramatic setting. Wallcoverings, he said, are the jewel of the decorative wall products market.

"With paint you can sell price because it isn't fashion, but with wallcovering, 20 to 30 per cent discounting only cheapens the presentation."

Although he firmly believes that wallcoverings should not be sold like a supermarket product, many mass merchandisers seem to be significantly more aggressive in selling wallcovering than the small independent dealer.

"The mass merchandiser sees something that the paint and wallpaper dealer doesn't -- that people want to buy wallpaper."

Goodman's advice to small, independent dealers is that they take a page from the mass merchandiser's notebook on wallcovering display and heavy consumer-oriented advertising.

"Most small wallcovering retailers already offer solid customer service and with stronger retail-level promotion, the market could expand more rapidly."

No business has as exciting a future as the wallcovering business, he avers.

"But we still need better retail outlets, a co-ordinated program of advertising and public relations between manufacturer and retailer, and better programs to make it easier for people to sell."

I.T. & C. Promotional Projects Program

The following is a current list of trade fairs and missions projects which will be sponsored during the period August 1 to October 31, 1980. For information concerning the European, Middle East or African region call (613) 995-7334 -- for Western Hemisphere or Pacific area call (613) 995-8303.

Trade Fairs

OMEK '80 - 69th Exhibition of Agriculture
and Food Industry
Budapest, Hungary
(Information Booth)
August 19 - September 9, 1980

This exhibition is held every five years. Over one million visitors attended in 1975. The main objectives are: the display of national and foreign results achieved in the domains of agriculture, food industry, forestry and wood industry.

The Department will participate with an Information Booth to promote Canadian expertise in animal and plant genetic material and technology.

AG QUIP - Agricultural Equipment Trade Fair
Gunnedah, N.S.W., Australia
August 21-23, 1980

AG QUIP is an agricultural equipment trade fair organized by a private concern and therefore primarily sales oriented. The Department will participate for the second time with concentration on the direct marketing of dry-land farm equipment in Australia. Participation in the Australian National Field Days in November 1978 and AG QUIP in August 1979 proved successful in generating considerable publicity for Canada.

International Animal Fair of Rio Grande do Sul
Porto Alegre, Brazil
August 27 - September 7, 1980

The International Animal Fair of Rio Grande do Sul is an international fair held every second year. In between, i.e., on odd-numbered years, the event is strictly a Brazilian show. The exhibition includes cattle, sheep, horses, swine, poultry and agricultural machinery as well as veterinary products. It is attended by leading livestock breeders and buyers from all parts of Brazil and neighbouring countries.

Canada participated for the first time in 1976 and, in 1980, is inviting for the third time Canadian cattle associations, cattle and semen exporters who have the interest and capability to export on a continuing basis.

49th Izmir International Trade Fair
Izmir, Turkey
August 20 - September 20, 1980

The Izmir International Fair is the only trade fair in Turkey open to overseas participants. A unique aspect of this promotion is that Canadian manufacturers are not directly recruited. The "exhibitors" are in fact the Turkish agents of the Canadian companies currently trading in that market. By participating under the Canadian banner, the agents are able to benefit from a special import quota granted to foreign companies whose products are displayed in their national pavilion. This special import quota enables the agent to import additional volume above the normal restrictions.

In 1980, the Department will assist Canadian

manufacturers in obtaining additional exports and maintaining a reputation for high technology and quality.

17th Algiers International Trade Fair
Algiers, Algeria
August 25 - September 12, 1980

Organized by the National Trade and Exhibitions Board under the aegis of the Minister of Trade, the Algiers International Fair is a General Samples Fair open to national producers, foreign countries and international organizations. Its objectives are: to give an accurate picture of the economy of the Democratic and Popular Republic of Algeria in every sphere; to encourage, develop and strengthen economic links between Algeria and other countries.

The Department will be participating with an institutional display, highlighting Canadian capability in several sectors of industry, i.e., oil and gas, air and sea transport, urban development, infrastructure and industrial engineering.

Offshore North Sea '80 - Conference and
Exhibition
Stavanger, Norway
(Information Booth)
August 26-29, 1980

Offshore North Sea '80 is the fourth of a series to be held in Stavanger and is designed to follow up the objectives set in 1974, 76 and 78 by arranging another important meeting between professionals in the worldwide offshore petroleum industry. Special emphasis will be given to a broad presentation, both through the exhibit displays of equipment and services and through the papers presented at the conference, of the latest technological developments.

As in 1978, the Department will maintain its presence with an Information Booth in 1980.

ISPO '80 (Autumn) - 13th International
Sports Equipment Fair
Munich, West Germany
August 28-31, 1980

The International Sports Equipment Fair in Munich is a trade fair for trade visitors in the sports goods and sports clothing branches. Held twice yearly in keeping with the market requirements, the autumn presentation covers non-seasonal and summer sports equipment, articles and clothing.

The Department will support the participation of some 35 firms at this event.

Business and Institutional Furniture Show
Minneapolis, Minnesota, U.S.A.
September, 1980

Business and Institutional Furniture Shows -
1980/81 - United States

As part of its strategy to promote Canadian business and institutional furniture in the United States, the Department sponsors a number of solo presentations at strategically-important markets. These shows are organized by our U.S. Consulates and are designed to bring Canadian business and institutional furniture to the attention of architect specifiers, interior designers and principal end users.

Some of these presentations are held in conjunction with regular events, some at

locations negotiated by our Consulates.

During the fiscal year 1980/81, the Department is planning to have shows at Fort Lauderdale, Florida; Washington, D.C.; Minneapolis, Minnesota; San Francisco, California and Seattle, Washington.

Washington State Food Dealers Convention
Seattle, Washington, U.S.A.
September 27-29, 1980

As part of its strategy to promote Canadian business in the United States, the Department sponsors a number of solo presentations at strategically-important markets. These shows are organized by our U.S. Consulates and are designed to bring Canadian business to the attention of American buyers.

Some of these presentations are held in conjunction with regular events, some at locations negotiated by our Consulates.

During the fiscal year 1980/81, the Department is planning to have shows at Fort Lauderdale, Florida; Washington, D.C.; Minneapolis, Minnesota; San Francisco, California and Seattle, Washington.

Food Products Sales Meeting
Philadelphia, Pennsylvania, U.S.A.
September, 1980

Food Products Sales Meetings and In-store Promotions - 1980/81 - United States

Food Products Sales Meetings and In-store Promotions in selected supermarkets are considered by the Department as effective vehicles for promoting Canadian-processed foods and beverages which are viewed favourably by United States consumers. Canadian companies have responded to this type of marketing strategy as generally the cost to each individual company would prohibit them from participating in this type of enterprise on their own.

For 1980/81, In-store Promotion activities are proposed for Minneapolis and Cleveland. Sales meetings are normally held four to six weeks prior to the in-store presentation to allow the supermarket buyers of chosen organizations to purchase their needs in one location.

In addition, the Department is planning sales meetings only in Philadelphia, Buffalo, San Francisco and Southeastern United States. Emphasis is placed on specialty items.

Food Products Sales Meeting
Buffalo, New York, U.S.A.
September, 1980

See above.

22nd Brno International Engineering Fair
Brno, Czechoslovakia
(Information Booth)
September 10-18, 1980

This fair is known all over the world for its cross-section of modern technology and technical information. The fair highlights power engineering and encompasses machinery and equipment used in the production of goods and services.

As in the past three years, the Department will have an Information Booth to be used by the

post as a base of operation and a meeting centre for Canadian firms that might attend the fair.

IPEX '80 - International Printing Machinery
and Allied Trades Exhibition
Birmingham, England
September 11-19, 1980

IPEX is the thirteenth presentation to be held in the United Kingdom. Every second year since 1956, this prestigious event has increased in recognition to become the most advanced printing exhibition ever seen in Europe. It provides the thousands of visitors from all over the world with an opportunity to see and discuss the latest innovations in the industry.

Participation by the Department for the first time is part of a promotional program in support of the Canadian industry endeavouring to penetrate further the European market.

Zagreb International Autumn Fair
Zagreb, Yugoslavia
(Information Booth)
September 12-21, 1980

The Zagreb International Fair is a General Samples Fair in which all branches of industry and economy are presented. Industrial achievements from the major part of the world are regularly presented.

The Department will participate with an Information Booth.

International Woodworking Machinery
and Furniture Supply Fair
Louisville, Kentucky, U.S.A.
September 13-17, 1980

More than 22,000 furniture and woodworking executives from the United States, Canada, and from around the world, attend the International Woodworking Machinery and Furniture Supply Fair, this industry's largest, most complete exposition in the world.

In 1980, the Department will participate for the seventh time. Canadian manufacturers of woodworking machinery and wood components are invited to display their products and to see new developments.

FinnTec '80 - Helsinki International Trade
Fair - Packaging and Materials Handling
Helsinki, Finland
(Information Booth)
September 16-20, 1980

The Helsinki International Trade Fair is sponsored by the Finnish Packaging Association and the Finnish Association of Technical Traders. Every third year, the special theme of the fair is "packaging and materials handling". It is open to trade visitors and the press only.

FinnTec '80 will cover the entire packaging production sector -- packages, packaging materials and machines, materials handling equipment and machines, equipment and systems. Participation for the first time by the Department with an Information Booth will promote Canadian equipment into the Finnish, Scandinavian and Eastern European markets.

AUTOMECHANIKA '80 - International Trade Fair
for Motor Car Workshop and Service Station
Equipment, Automobile Parts and Accessories
Frankfurt, West Germany
September 18-23, 1980

The Automechanika Trade Fair* is the world's leading international exhibition for motor car workshop and service equipment, automobile spare parts and accessories. It is held every two years in Frankfurt, West Germany.

In 1978 more than 79,000 visitors saw the products displayed by 1,010 exhibitors. The Department will sponsor a stand in 1980 for the fifth time.

International Ship and Machinery Exhibition
Hamburg, West Germany
(Information Booth)
September 23-27, 1980

This exhibition is held every second year and is quoted by the organizers as a meeting place for the "cream of the world's shipbuilding industry". The show is being held for the ninth time in 1980.

The Department will participate for the first time with an Information Booth.

International Marine Trades Exhibit and Conference
Chicago, Illinois, U.S.A.
September 25-28, 1980

The Marine Trades Exhibit and Conference is held annually at the McCormick Place, Chicago. The exhibitors include some 800 marine manufacturers of sail and power boats, outboard motors, trailers, marine engines, marine hardware and products related to the pleasure-boating industry. It is a trade show open only to marine dealers, distributors, wholesalers and importers, about 30,000 over the four-day period.

The Department is participating for the tenth time in September 1980 with concentration on power craft, canoes and accessories.

International Fair of Levante
Bari, Italy
(Information Booth)
September 27-30, 1980

Held every year, this fair is considered as "horizontal" in nature and attracts some 40 per cent businessmen out of the total visitors.

The Department will sponsor an Information Booth with the objective of assessing the fair to determine if full participation is warranted as well as to promote Canadian capability.

Farm Progress Show
State of Iowa, U.S.A.
September 30 - October 2, 1980

The Farm Progress Show was started in 1953 and has since developed into one of the largest agricultural events in the United States. Held annually on two or three private farms in different parts of the mid-West (mainly Iowa, Illinois or Indiana), the show attracts some 400 exhibitors who display the latest agricultural equipment and techniques with field demonstrations to more than 200,000 productive farmer-businessmen in the world.

This will be a first participation by the Department.

17th Baghdad International Trade Fair
Baghdad, Iraq
October 1-15, 1980

The Baghdad Trade Fair occupies an important place among the Middle East international fairs. In addition to national organizations, more than 50 states and some 200 independent foreign companies participate.

Participation in this annual event is considered by the Iraqis as a positive indication of a foreign government's interest in their market. Canada has been present since 1974. For 1980 the Department is studying the possibility of sponsoring an institutional presentation with concentration on project management, design engineering and construction in the agro industry; power generation and distribution transportation; education and telecommunications.

London Book Fair
London, England
October 5-7, 1980

Held at Grosvenor House, this annual event is the only commercial trade fair directed at selling subsidiary rights for English language books only, and for negotiating co-production agreements.

This would be a first participation by the Department with the objective of promoting a broader acceptance of Canadian writings in English language markets, particularly England, the United States and Australia.

MEDE '80 - Military Electronics Defence Expo
Wiesbaden, West Germany
October 7-9, 1980

The Military Electronics Defence Expo is the world's only exhibition/conference devoted exclusively to military electronics systems and sub-systems employed in the military defence equipment. Held annually in the fall at the Rhein-Main-Halle in Wiesbaden, West Germany, this fair attracts some 8,000 procurement executives from defence and military manufacturing establishments from 70 countries.

This will be a first participation by the Department. While this event does not lead to on-site sales, it provides an excellent opportunity to meet potential customers at a proven international marketplace.

32nd Frankfurt International Book Fair
Frankfurt, West Germany
October 8-13, 1980

This annual event is the world's largest book fair and traditional venue for the industry to conduct international trading in the area of translation and other subsidiary rights.

The Department has been involved since 1972 and will participate again in 1980 with a view to promoting a broader acceptance of Canadian writings in foreign markets.

SAIE - International Exhibition of Building
Industrialization
Bologne, Italy
(Information Booth)
October 11-19, 1980

SAIE is a specialized exhibition of building materials, equipment, housing and industrial buildings, prefabricated buildings, architectural innovations. It is the largest of its kind and the most prestigious in Italy with an exhibit area of two million square feet (185,800.0 m²). A number of conferences are held on the fair grounds during the fair.

Participation in 1980 for the first time with an Information Booth and a Seminar is proposed by the Department, with the objective to establish Canada as a preferred source for Timber Frame construction and a supplier of wood-based building materials.

EUROPEC '80 - European Offshore Petroleum
Conference and Exhibition
London, England
October 21-24, 1980

This event is a major conference and exhibition focusing on the technical, economic and environment challenge of North Sea petroleum development. With more than 23 billion barrels of oil and 90 trillion cubic feet (255 billion cubic meters) of estimated natural gas reserves, the North Sea represents the greatest challenge for the petroleum industry.

The market covers the whole spectrum of offshore exploration equipment and services, and the Department is inviting Canadian firms to participate and look at a number of market segments with sales potential estimated at the minimum of \$300 million.

24th National Swimming Pool Institute
Convention/Exposition
Washington, D.C., U.S.A.
October 30 - November 2, 1980

The 1980 NSPI Convention/Exposition will be held at the Sheraton-Washington Hotel, Washington, D.C. This annual event attracts more than 200 exhibitors from the United States and foreign countries who display all types of products related to the swimming pool industry, namely: supplies, equipment used in building, installing, repairing, servicing and maintaining pools. The exposition also includes several non-commercial feature areas and demonstrations of an industry educational character.

The Department will be participating for the first time as part of a program to assist the Canadian industry in penetrating the U.S. and other markets.

Missions

Automotive Parts Investment Mission
from Japan
August, 1980

Japanese parts suppliers will be shown the advantages of investing and establishing plants in Canada to supply the North American market.

Seed Potato Mission from Brazil
August 9-15, 1980

Officials of the Brazilian Ministry of Agriculture will visit Canada to tour establishments engaged in potato research, plant quarantine, inspection services and seed farming.

T.V. and Broadcasting Equipment Mission
from Italy
August 11-16, 1980

Seven private T.V. firms have been invited to view Canadian hardware and software for T.V. broadcasting.

Architectural Specifiers Mission to
Canadian Institutional Furniture
Presentation - (CANEXUS),
Toronto
September, 1980

Investment Casting Mission from
Sweden and Norway
September 1-6, 1980

Electrical Appliance Mission from
France and West Germany
September 7-12, 1980

Millwork Mission to West Germany
September 8-15, 1980

Oil and Gas Equipment Mission to
China (Seczaun and Shanghai (Dakong))
September 8-19, 1980

Timber Frame Construction Mission
from Italy
September 8-22, 1980

Power Systems and Pipeline Automation
Seminars in East Germany, Poland,
Romania and U.S.S.R.
September 8-26, 1980

Lumber Seminars in Belgium and
the Netherlands
September 14-18, 1980

Investment Casting Mission from
West Germany and the Netherlands
September 15-20, 1980

Processed Pork Mission from Japan
September 15-24, 1980

Non-ferrous Metals Mission to Japan
September 15-26, 1980

Architectural specifiers, interior designers
and space planners will examine the quality,
design and styling of Canadian office and
contract furniture.

Representatives of six European high-technology
companies will be given first-hand exposure to
the capacities and expertise of the Canadian
industry through plant tours and personal
discussions with production and marketing
personnel.

A small group of buyers from France and Germany
will visit internationally-competitive
Canadian appliance manufacturing capabilities
and products.

Seven Canadian manufacturers will visit
building supply buyers and marketing
organizations for the rapidly-expanding do-it-
yourself market in Germany.

To make known to the relevant Chinese
Ministries, Foreign Trading Organizations,
and other government organizations, Canada's
oil and gas industry interests and capabilities
in providing engineering services and equip-
ment to assist China in its program of
modernization of the oil and gas sector.

Builders, architects, financiers, government
housing officials and building code specialists
will be brought to Canada to examine first
hand the timber frame construction system.

Canadian technological capability in the
computer-controlled process systems, as used
in the electrical power, gas and oil industries
will be demonstrated.

Timber importers will attend presentations by
the Canadian industry to discuss items of
mutual interest, such as specifications, end
uses, grading, and transportation.

Purchasing managers will be provided with
first-hand exposure to the capacities and
technical expertise of Canadian producers
through plant tours and personal discussions
with production and marketing personnel.

Processed meat buyers from Japan will visit
Canadian manufacturing facilities and discuss
product development and/or modifications to
meet their market requirements.

Twelve manufacturers will examine the supply
and growth of the Japanese non-ferrous metals
sector for possible joint ventures, technolog-
ical exchange and licensing agreements.

Northwest U.S. Publishers' Mission
to Canada
September 21-27, 1980

Coal Mission from Sweden
September 22 - October 3, 1980

Investment Casting Mission
from France and Italy
September 29 - October 1, 1980

Waferboard Mission to U.K., Belgium,
the Netherlands and West Germany
October, 1980

Railway Equipment Mission from the Sudan
October, 1980

Seminar at North American Wholesale
Lumbermen's Association Meeting
Minneapolis, Minnesota, U.S.A.
October, 1980

Oil and Gas Mission and Seminars
in Venezuela
October, 1980

Fisheries Products Mission to
Japan and Hong Kong
October 1-17, 1980

Computer Technology Mission to
Japan, Australia and Malaysia
October 1-21, 1980

Hydroelectric Development Mission
to the People's Republic of China
October 5-18, 1980

Townhouse Construction and
Lumber Mission from Japan
October 5-19, 1980

Lumber Industry Sales Meeting
Boston, Massachusetts, U.S.A.
October 15, 1980

U.S. publishers will meet with Canadian
publishing houses in a symposium and on an
individual basis to discuss the purchase and
sale of books and rights.

The Canadian coal industry will demonstrate to
Swedish officials our ability to supply coal
on a consistent long-term basis.

Representatives of European high-technology
companies will be given first-hand exposure to
the capacities and technical expertise of the
Canadian investment casting industry through
plant tours and discussions with production
and marketing personnel.

Marketing managers from eight Canadian manu-
facturers will visit importers, specifiers and
building code officials to describe Canada's
capacity, supply position and interest in the
EEC Market.

Sudanese railway and Ministry of Transport
delegates will tour Canadian rail installa-
tions, manufacturing facilities, and consulting
firms as an introduction to Canadian expertise.

A seminar by Canadian lumber producers will be
given in conjunction with a regional meeting
of the National American Wholesale Lumbermen's
Association.

To promote oil and gas related equipment to
Venezuelan state oil, gas and petrochemical
companies.

Trade at the present time is concentrated in
a narrow range of products. The market is
rapidly expanding and twelve Canadian marketing
representatives will maintain support of
existing business while promoting new products.

Opportunities for sales, distributorships and
joint ventures for EDP products and services
will be assessed by eight senior marketing
executives.

A small group of hydroelectric power experts
will visit China to discuss specific machinery
for the Ertan Project and obtain clarification
on the degree of manufacture in China.

Key members of the Japanese house building
industry will be exposed to the benefits of
Canadian lumber and other wood products such
as millwork and housing components.

A presentation by Canadian lumber producers
will be given in conjunction with the fall
meeting of the New England Wholesale Lumber-
men's Association.

Nuclear Power Equipment Mission
to Mexico
October 19-25, 1980

Variety Cheese Mission to
Cleveland and Minneapolis
October 20-24, 1980

Coal and Energy Mission from Italy
October 20-31, 1980

The downstream benefits which will accrue to Mexican industry from a continuing program of nuclear power generation will be stressed.

Canadian cheese manufacturers will be exposed to the U.S. market and U.S. importers. American buyers will be acquainted with the variety of firms and cheeses available from Canada.

The Canadian coal industry will demonstrate to Italian industry and government officials our ability to supply coal on a consistent long-term basis.

CANTRADE '80

Perfect Showcase for Products and Systems

Cantrade '80 -- an International Canadian Trade Fair -- will be held in Edmonton this fall as part of the celebration of Alberta's 75 years as a province. The event will take place September 16-19, 1980 at the Edmonton Northlands' modern Coliseum and Sportex complex, one of the finest exhibition and trade centres in Canada.

This is not only a perfect chance for Canadian business people to exhibit for increased sales and export opportunities but, after the fair, to take advantage of seeing some of Alberta's beautiful scenery -- the Canadian Rockies, Jasper National Park, Banff, Lake Louise and the Badlands which are only a few hours' drive away.

It is expected that 18,000 to 20,000 visitors and 500-600 exhibitors will attend. As well, there are already commitments from many foreign countries such as Denmark, Austria, Germany, Switzerland, Finland and the U.S.S.R. The directors of the fair previously visited Britain, Germany, Japan, Italy, Switzerland, Finland and Belgium to promote the show.

This trade fair is supported by the Federal Department of Industry, Trade and Commerce, the Alberta Department of Economic Development, International Trade, the City of Edmonton and Edmonton Northlands.

The themes -- INDUSTRY, RESOURCES, TECHNOLOGY -- will be promoted by these exhibition categories:

1. Government representatives and trade organizations.
2. Machinery and products for industry, agriculture, forestry/custom metallurgy.
3. Construction industry systems and equipment.
4. Shelter systems -- permanent, modular, mobile.

5. Resource industry -- raw materials, semi and finished products/food products and processing systems.
6. Transportation and materials handling systems.
7. Power transmission, electrical components and heat transfer equipment.
8. Engineering consultants, computer systems and communications systems.

Each exhibition category is located in a specific area of the Cantrade '80 site.

Exhibitors will receive support from an advertising and publicity campaign which includes direct mailings, advertising in leading industrial, technical and trade publications and widespread press coverage.

Edmonton Northlands is readily accessible by car or public transportation from any part of the city. The Light Rail Transit system provides a comfortable seven-minute service from the city centre to the site.

The Coliseum provides three levels of exhibit space plus the annexed facilities of the Sportex building. The grounds surrounding the complex also afford paved outdoor areas for the display of large industrial exhibits.

For more information contact:

CANTRADE 80
Suite 310, Macdonald Place
9939 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 2W8
Tel: (403) 423-9920

Export Controls on Shipments to Iran

On May 22, 1980, pursuant to Section 6 of the Export and Import Permits Act, the Government in Council amended the Area Control List by adding Iran. Consequently an export permit is required under the Export and Import Permits Act for the export of all goods to Iran.

Permits will normally be refused except for food, medicine, medical supplies, other humanitarian goods and certain personal items. The Department will give favourable consideration to applications for permits to export books, newspapers or periodicals; donations of clothing and other articles intended to relieve human suffering; personal effects for Canadian residents travelling to Iran up to \$500.00; settlers' effects of Iranian citizens returning to Iran; and personal gifts or souvenirs shipped by post or otherwise to a value of \$100.00.

Application for permits for any goods must give full details of the transaction. Further information may be obtained directly from the Office of Special Import Policy.

Application forms 1303-42.3 (2/75) may be obtained from the Department of Industry, Trade and Commerce at the address given below; from any Customs and Excise office in Canada; or from any Regional Office of the Department of Industry, Trade and Commerce.

Export Control Section
Office of Special Import Policy (24)
Department of Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street, 10th Floor East
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Telephone: (613) 996-2387
Telecopier: (613) 996-9933

In Brief ...

BRAZIL

A Presidential Decree of March 12, 1980 increased ad valorem duties on approximately 2,000 items classified in Chapters 28, 29, 38 and 39 (chemicals and plastic materials) and Chapters 84, 85 and 90 (capital equipment), of the Brazilian Customs Tariff. The duties were raised to 30 per cent on chemicals and plastic materials previously dutiable at 0 to 29 per cent and to 45 per cent on capital equipment previously dutiable at 30 to 44 per cent. The new duty rates will be in effect until March 31, 1981.

In addition, the Central Bank has announced a 15 per cent tax on the purchase of foreign exchange by Brazilian importers. The tax will be reduced to 10 per cent on September 1, 1980.

SWEDEN

Apart from the IT&C Post in Stockholm, another avenue open to Canadian companies wishing to trade with Sweden is the Gothenburg & Western Sweden Chamber of Commerce who wish to advise Canadian businessmen that they handle all international trade enquiries for the 14 Swedish Chambers of Commerce.

They have available a computerized enquiry system that lists enquiries from Canadian and other non-Swedish companies according to product, geographic area and company profile. This service entails registration/circulation of trade enquiries dealing with export or import -- and is free of charge.

Other services available are market research, lists of exporters/importers, and work on a consultant basis.

The address is:

Trade Enquiries
Göteborg & Western Sweden Chamber of
Commerce,
Box 53062
S-400 14 Göteborg
Sweden

Aerial Photography Contract Awarded

Northway-Gestalt Corporation has been awarded an aerial photography contract in the Republic of Indonesia for approximately Canadian\$9 million. The contract is in equal partnership with Kenting Earth Sciences of Ottawa and is financed by the Canadian International Development Agency.

The project will extend over a two-year period and is extendable by mutual agreement with the Government of Indonesia.

The program calls for high-altitude photography of approximately half of Indonesia and is the largest such contract ever obtained by a Canadian aerial survey organization.

Northway-Gestalt Corporation, a subsidiary of Spar Aerospace Limited, Toronto, provides aerial photography, ground survey and topographic mapping services worldwide and is also the manufacturer of the Gestalt Photo Mapper orthophoto instrument and holds international patents on its key technology.

Multilateral Project Opportunities

Looking for new export markets? Tired of finding out about opportunities after the contracts are awarded? Frustrated by lack of time to investigate and prepare proper bids?...

Then the Multilateral Project Opportunities Listing is here to help. It lists the projects being considered for financing by the various multilateral development banks and the United Nations Development Program. While most of these projects are two to three years away in terms of concrete results in the form of sales, the time can be well used to assess the potential, arrange for government assistance, where practicable, and in general put your company in the position to make a serious bid for the business which will be generated.

It is estimated that the various international organizations covered in the listings spend about \$25 billion each year on development projects around the world. Of this amount, Canada contributes about \$375 million: \$105 million to the UN agencies and some \$270 million to the development banks. In terms of return on this investment, Canada is not very competitive. While the rate varies from a high of 68 per cent for UN projects to something under 20 per cent for most of the regional development banks, one should look by way of comparison at Japan -- that country has a return of 249 per cent on its investment in these same organizations.

If any of these projects interest you, contact:

The Office of Overseas Projects
Department of Industry, Trade and
Commerce (33)
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 995-3054

That office will keep you informed of developments in a particular project, and provide assistance in pursuing it. While many firms may feel they are too small to bother, experience has shown that getting in on the ground floor has allowed even very small firms to win substantial orders as sub-suppliers or as part of a consortium bidding on larger portions or even the entire project.

Future issues of Canada Commerce magazine will carry the experiences of some successful firms in this connection.

* For other information sources, see note at the end of listings.

New Projects

ASIA/PACIFIC

BANGLADESH -

Technical Assistance IV -
World Bank (IDA) - \$15.0 M. (approx.)

District Towns Water Supply -
Asian Development Bank - \$15.0 M. (approx.)
No decision whether consultants required

Industrial Pilot Plants and Processes
Development Center -
Asian Development Bank - \$4.5 M. (approx.)
No decision whether consultants required

Power System Rehabilitation -
Asian Development Bank - \$20.0 M. (approx.)
Consultants will be required

Second Integrated Rural Development -
(Technical Assistance)
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by the Bank

BURMA -

Power I -
World Bank (IDA) - amount to be determined

Forest Industries I -
World Bank (IDA) - amount to be determined

INDIA -

Uttar Pradesh Urban Development -
World Bank (IDA) - \$25.0 M.

Madhya Pradesh Medium Irrigation -
World Bank (IDA) - \$55.0 M.

Madhya Pradesh Major Irrigation -
World Bank (IDA) - \$150.0 M. - \$200.0 M.

Commercial Forestry -
World Bank (IDA) - \$15.0 M.

Paradeep Fertilizer -
World Bank (IBRD/IDA) - \$250.0 M.

Telecommunications VIII -
World Bank (IBRD) - \$150.0 M. - \$200.0 M.

Power -
World Bank (IDA) - \$250.0 M.

INDONESIA -

Nucleus Estates VI -
World Bank (IBRD) - \$80.0 M.

Jakarta Sewerage I -
World Bank (IBRD) - \$50.0 M.

Urban V -
World Bank (IBRD) - \$65.0 M.

Fifth Road Improvement -
Asian Development Bank - \$40.0 M.
No decision whether consultants required

Cibaliung Irrigation -
Asian Development Bank - amount to be
determined
No decision whether consultants required

Palm Oil Processing -
Asian Development Bank - \$25.0 M. (approx.)
No decision whether consultants required

Road Improvement - (Technical Assistance)
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be required

KOREA -

Water Supply I -
World Bank (IBRD) - \$35.0 M.

MALAYSIA -

Batang Al Hydropower -
Asian Development Bank - \$50.0 M.
Consultants financed by bilateral
assistance expected to continue

NEPAL -

Education II -
World Bank (IDA) - amount to be determined

Mini-Hydropower -
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by the Bank

Fourth Agricultural Credit -
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by the Bank

PAKISTAN -

Watercourse Improvement - (Technical
Assistance)
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by the Bank

PAPUA NEW GUINEA -

Rural Health Services - (Technical
Assistance)
Asian Development Bank - amount to be
determined
Consultants will be recruited by the Bank

PHILIPPINES -

Third Davao Irrigation -
Asian Development Bank - amount to be
determined
No decision whether consultants recruited

THAILAND -

Sattahip and Bangkok Ports Project -
World Bank (IBRD) - \$30.0 M.

Fourth Highway -
Asian Development Bank - \$60.0 M.
Consultants will be recruited by the
executing agency

AFRICA/MIDDLE EAST

BENIN -

Construction and equipment of three
"integrated" teacher training colleges -
World Bank (IDA) - \$12.0 M.

Technical assistance for development of
appropriate policies for petroleum
exploration -
World Bank (IDA) - \$5.0 M.

GUINEA -

Industrial Rehabilitation -
World Bank (IDA) - \$10.0 M.

GUINEA-BISSAU -

Rehabilitation of Bissau Port -
World Bank (IDA) - \$15.0 M.

KENYA -

Structural Adjustment Credit II -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

NIGERIA -

Adaptive Agricultural Research Project -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

TANZANIA -

Tanganyika Development Finance Co. Ltd.
(TDFL) -
World Bank (IDA) - \$20.0 M.

Dar-es-Salaam Sewerage -
World Bank (IDA) - \$15.0 M.

UGANDA -

DFC I -
World Bank (IDA) - \$5.0 M.

ZAIRE -

Rehabilitation of power plants in Shaba -
World Bank (IDA) - \$15.0 M. (approx.)

WESTERN HEMISPHERE/EUROPE

BRAZIL -

Fuel alcohol development -
World Bank (IBRD) - \$175.0 M.

Secondary and Feeder Roads III -
World Bank (IBRD) - \$150.0 M.

MEXICO -

Pujal Coy -
World Bank (IBRD) - \$100.0 M.

Ocoroni Irrigation Development -
World Bank (IBRD) - \$10.0 M. (approx.)

MOROCCO -

Municipal and Village Loan Fund -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Agricultural development on about
200,000 ha. in the Khemisset province -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

PARAGUAY -

Rural Water II -
World Bank (IBRD) - \$10.0 M. (approx.)

URUGUAY -

Telecommunications I -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Highways III -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

YUGOSLAVIA -

Agriculture and Agricultural Processing
IV -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Morava Regional Development II -
World Bank (IBRD) - amount to be determined

Industrial Credit VI -
World Bank (IBRD) - \$100.0 M. (approx.)

Kosovo Irrigation -
World Bank (IBRD) - \$85.0 M. (approx.)

Approved Projects

Note: The Procurement is the same for all projects financed by the Asian Development Bank. Each supply contract for equipment or materials costing \$150,000 or more shall be awarded under international competitive bidding and under \$150,000 will be on the basis of international shopping.

ASIA/PACIFIC

BANGLADESH - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Second Chittagong Water Supply --
World Bank (IDA) - \$20.0 M.

Low Lift Pump --
World Bank (IDA) - \$37.0 M.

Industrial Development --
World Bank (IDA) - \$50.0 M.

INDIA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Tamil Nadu Nutrition --
World Bank (IDA) - \$32.0 M.

Uttar Pradesh Public Tubewells --
World Bank (IDA) - \$18.0 M.

Gujarat Community Forestry --
World Bank (IDA) - \$37.0 M.

Second Population --
World Bank (IDA) - \$46.0 M.

Second Maharashtra Irrigation --
World Bank (IDA) - \$210.0 M.

Second Gujarat Irrigation --
World Bank (IDA) - \$197.0 M.

INDONESIA - Contact: J. Brenchley
(613) 996-8661

National Agricultural Extension II --
World Bank (IDA) - \$42.0 M.

Fourteenth Irrigation --
World Bank (IBRD) - \$116.0 M.

Fifteenth Irrigation --
World Bank (IDA) - \$45.0 M.

Smallholder Rubber Development --
World Bank (IDA) - \$45.0 M.

Vocational Schools --
Asian Development Bank - amount to be
determined

Palm Oil Processing --
Asian Development Bank - amount to be determined

Nucleus Estate and Smallholders IV --
World Bank (IBRD) - \$42.0 M.

National Agricultural Research --
World Bank (IDA) - \$35.0 M.

Water Supply --
Asian Development Bank - amount to be determined

KOREA - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Citizens National Bank --
World Bank (IBRD) - \$30.0 M.

Seventh Railway --
World Bank (IBRD) - \$94.0 M.

LAOS, PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC -
Contact: Jack MacLeod
(613) 996-8661

Agricultural Support Facilities --
Asian Development Bank - \$5.85 M.

Tha Ngon Rehabilitation and Rice Mill --
Asian Development Bank - amount to be determined

MALAYSIA - Contact: J. Brenchley
(613) 996-8661

Ninth Power --
World Bank (IBRD) - \$50.0 M.

East-West Highway (Phase II) --
Asian Development Bank - T.A. \$0.94 M.
(Loan); T.A. \$0.10 M. (Grant)

NEPAL - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Community Forestry & Training --
World Bank (IDA) - \$17.0 M.

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Third Highway --
World Bank (IDA) - \$50.0 M.

Industrial Credit & Investment Corporation
Ltd. --
Asian Development Bank - \$40.0 M.

PHILIPPINES - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Third Urban Development --
World Bank (IBRD) - \$72.0 M.

Rainfed Agricultural Development (Iloilo) --
World Bank (IBRD) - \$12.0 M.

Manila Sewerage & Sanitation --
World Bank (IBRD) - \$63.0 M.

Medium-scale Irrigation --
World Bank (IBRD) - \$71.0 M.

SRI LANKA - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Road Passenger Transport --
World Bank (IDA) - \$53.0 M.

Smallholder Rubber Rehabilitation --
World Bank (IDA) - \$16.0 M.

Geological Survey --
Asian Development Bank - amount to be determined

THAILAND - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Agricultural Credit --
World Bank (IBRD) - \$19.0 M.

AFRICA/MIDDLE EAST

ALGERIA - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Fifth Education --
World Bank (IBRD) - \$87.0 M.

Bas Cheliff I Irrigation --
World Bank (IBRD) - \$8.0 M.

BENIN - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Industrial Development --
World Bank (IDA) - \$10.0 M.

BOTSWANA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Second Education Project --
World Bank (IBRD) - \$10.0 M.

BURUNDI - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Second Education --
World Bank (IDA) - \$15.0 M.

CAMEROON - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Second HEVECAM Rubber --
World Bank (IDA) - \$15.0 M.

Second Livestock Project --
World Bank (IDA) - \$16.0 M.

EGYPT - Contact: David H. Glendenning
(613) 995-7753

Industrial Development --
World Bank (IBRD) - \$50.0 M.

Second Textile --
World Bank (IBRD) - \$69.0 M.

Agro-Industries --
World Bank (IDA) - \$45.0 M.

GHANA - Contact Scott Reid
(613) 995-7753

Volta Region Agricultural Development --
World Bank (IDA) - \$29.5 M.

IVORY COAST - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

North-East Savannah Rural Development --
World Bank (IBRD) - \$9.4 M.

JORDAN - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Development Bank for Cities & Villages --
World Bank (IBRD) - \$10.0 M.

KENYA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Structural Adjustment Credits --
World Bank (IDA) - \$70.0 M.

Industrial Development Bank --
World Bank (IBRD) - \$30.0 M.

Second Integrated Agricultural Development --
World Bank (IDA) - \$46.0 M.

MADAGASCAR - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Water & Sanitation --
World Bank (IDA) - \$20.5 M.

Petroleum Exploration --
World Bank (IDA) - \$12.5 M.

MALAWI - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Phase II of National Rural Development Program (Wood Energy Project) --
World Bank (IDA) - \$13.8 M.

MOROCCO - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Petroleum Exploration --
World Bank (IBRD) - \$50.0 M.

Third Highway --
World Bank (IBRD) - \$62.0 M.

NIGERIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Oyo-North Agricultural --
World Bank (IBRD) - \$28.0 M.

SENEGAL - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Small Rural Operations --
World Bank (IDA) - \$11.0 M.

Fourth Highway --
World Bank (IDA) - \$38.0 M.

SUDAN - Contact: David H. Glendenning
(613) 995-7753

Agricultural Rehabilitation Program --
World Bank (IDA) - \$65.0 M.

Third Power --
World Bank (IDA) - \$65.0 M.

TANZANIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Grain Storage and Milling --
World Bank (IDA) - \$43.0 M.

Pyrethrum --
World Bank (IDA) - \$10.0 M.

UGANDA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Reconstruction Aid to Uganda --
World Bank (IDA) - \$72.5 M.

UPPER VOLTA - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Forestry Project --
World Bank (IDA) - \$14.5 M.

Nienia Dionkele Rice Development --
World Bank (IDA) - \$6.5 M.

YEMEN ARAB REPUBLIC - Contact: J.A. Pearce
(613) 995-7753

Fourth Tihama Development (Wadi Rima II) --
World Bank (IDA) - \$5.5 M.

ZAIRE - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Fifth Credit to SOFIDE --
World Bank (IDA) - \$18.5 M.

WESTERN HEMISPHERE/EUROPE

BARBADOS - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Industrial Development & Export Promotion --
World Bank (IBRD) - \$10.0 M.

BRAZIL - Contact: J.G. Carson
(613) 996-5357

Power Distribution --
World Bank (IBRD) - \$58.0 M.

Second Urban Transport (Porto Alegre) --
World Bank (IBRD) - \$159.0 M.

CHILE - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Water Supply --
World Bank (IBRD) - \$38.0 M.

COLOMBIA - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Fifth Telecommunications --
World Bank (IBRD) - \$44.0 M.

Bogota Power Distribution --
World Bank (IBRD) - \$87.0 M.

Third Small-Scale Industry --
World Bank (IBRD) - \$32.0 M.

HONDURAS - Contact: F.R. Harris
(613) 996-5357

El Cajon Power --
World Bank (IBRD) - \$125.0 M.

Second Agricultural Credit --
World Bank (IDA) - \$25.0 M.

MEXICO - Contact: J.G. Carson
(613) 996-5357

Small- & Medium-Scale Mining Development --
World Bank (IBRD) - \$40.0 M.

PERU - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Petroleum Production Rehabilitation --
World Bank (IBRD) - \$32.5 M.

Puno Rural Development --
World Bank (IBRD) - \$15.0 M.

TURKEY - Contact: Milan Stolarik
(613) 996-5357

Economic Structural Adjustment --
World Bank (IBRD) - \$200.0 M.

URUGUAY - Contact: J.G. Carson
(613) 996-5357

Agricultural Development --
World Bank (IBRD) - \$24.0 M.

YUGOSLAVIA - Contact: Astrid Pacher
(613) 996-5357

11th Highway --
World Bank (IBRD) - \$125.0 M.

Third Agricultural Credit --
World Bank (IBRD) - \$86.0 M.

* NOTE:

Companies may also wish to subscribe to the U.N. publication "Development Forum: Business Edition" which is published bi-weekly and contains timely tender notices and advance information from all the major multilateral institutions. This journal, including the World Bank and Inter-American Development Bank Monthly Summaries, is available for U.S. \$250.00 per annum from either The United Nations, Palais des Nations, CH-1211, Geneva 10, Switzerland or United Nations Development Forum, Liaison Unit, E-1035, The World Bank, 1818-H Street, N.W., Washington, D.C. 20433. Companies interested only in the World Bank Monthly Summary can obtain them for U.S. \$60.00 per annum from World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, Johns Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

Companies interested in the Asian Development Bank Operational Information, since it is not included in Development Forum, may obtain it from Operational Information, Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines for a yearly cost of U.S. \$28.00.

Readers — A Reminder!

The June/July issue of *Canada Commerce* magazine (received by everyone on the *Newsletter* mailing list) advised readers that the magazine would be published monthly starting with the September issue and that this would mean the demise of this *Newsletter* as such.

We take this opportunity to remind you, however, that much of the regular information now carried in the *Newsletter*, including listings of Trade Fairs and Missions as well as the Multilateral Project Opportunities, will be incorporated into the monthly magazine (the listings on a rotating basis).

This is therefore the last *Newsletter* you will receive. Following a breathing space in August, to allow us to shift production gears, we look forward to joining you again in September with *Canada Commerce* magazine.

Made in Canada

The lead crystal reindeer -- shown in the photo on the front page -- is a product of Chalet Artistic Glass Canada Ltd. of Cornwall, Ontario. This gift is an example of lead crystal completely manufactured in Canada.

Chalet Artistic Glass is the only producer of Cranberry glassware in Canada and they manufacture -- right from the basic raw materials -- a wide assortment of similar items, as well as lamps and vases.

Tel qu'annoncé dans *Commerce Canada* (juin-juillet), à partir de septembre, le *Bulletin de nouvelles* sera chose du passé et *Commerce Canada* sera devenu un mensuel. Cependant, nous profitons de l'occasion pour vous rappeler que beaucoup de renseignements publiés régulièrement dans le *Bulletin*, y compris les listes des débouchés de projets multilatéraux apparaîtront dans le mensuel. Par conséquent, ce *Bulletin* est le dernier que vous recevrez. Après une brève pause, en août, pour nous permettre de changer les rouages de la production, nous vous reverrons en septembre avec la revue *Commerce Canada*.

Lecteurs — un rappel

Les sociétés pourront également souscrire à la publication de l'ONU intitulée *Forum de développement, édition commerciale*. Il s'agit d'un bimestriel qui renferme, au moment opportun, des appels d'offres et des préavis provenant de toutes les grandes institutions multilatérales. L'abonnement à ce périodique ainsi qu'au *Monthly Operational Summary*, de la Banque mondiale, est offert au prix de \$ (US) 250.00 par an. Il faut s'adresser aux Nations Unies, Palais des Nations, CH-1211, Genève 10, Suisse, ou au Forum de développement des Nations Unies, Service de liaison, E-1035, Banque mondiale, 1818-H Street N.W., Washington, D.C. 20433. Les entreprises uniquement intéressées au résumé mensuel de la Banque mondiale peuvent l'obtenir, moyennant \$ (US) 60 par année, de la World Bank Monthly Operational Summary of Proposed Projects, John Hopkins University Press, Journals Div., 34th & Charles Streets, Baltimore, Maryland 21218 U.S.A.

Les sociétés qui s'intéressent aux renseignements opérationnels de la Banque asiatique de développement, puisqu'ils ne figurent pas dans le Forum sur le développement, peuvent les obtenir de la Operational Information Office, Asian Development Bank, P.O. Box 789, Manila, Philippines, à un coût annuel de \$ (US) 28.00.

TANZANIE - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Stockage et mouture du grain
Banque mondiale (IDA) - \$43 M

Pyrethre
Banque mondiale (IDA) - \$10 M

UGANDA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Programme d'aide pour la reconstruction
Banque mondiale (IDA) - \$72,5 M

HAUTE-VOLTA - Contact: Pierre-Andre Rolland
(613) 995-7753

Projet sylvoicole
Banque mondiale (IDA) - \$14,5 M

Developpement du riz de Ntana Dionkela
Banque mondiale (IDA) - \$6,5 M

REPUBLIQUE ARABE DU YEMEN - Contact:
J.A. Pearce (613) 995-7753

Developpement a Tihama IV (Wadi Rima II)
Banque mondiale (IDA) - \$5,5 M

ZAIRE - Contact: Pierre-Andre Rolland
(613) 995-7753

Credit V a SOFIDE
Banque mondiale (IDA) - \$18,5 M

HEMISPHERE OCCIDENTAL et EUROPE

BARBADE - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Developpement industriel et promotion
de l'exportation
Banque mondiale (BIRD) - \$10 M

BRESIL - Contact: J.G. Carson
(613) 996-5357

Distribution d'energie
Banque mondiale (BIRD) - \$58 M

Transport urbain II (Porto Alegre)
Banque mondiale (BIRD) - \$159 M

CHILI - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Adduction d'eau
Banque mondiale (BIRD) - \$38 M

COLOMBIE - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Telecommunications V
Banque mondiale (BIRD) - \$44 M

Distribution d'energie (Bogota)
Banque mondiale (BIRD) - \$87 M

Petites industries III
Banque mondiale (BIRD) - \$32 M

HONDURAS - Contact: F.R. Harris
(613) 996-5357

Energie a El Cajon
Banque mondiale (BIRD) - \$125 M

Credit agricole II
Banque mondiale (IDA) - \$25 M

MEXIQUE - Contact: J.G. Carson
(613) 996-5357

Developpement de petites et moyennes
mines
Banque mondiale (BIRD) - \$40 M

PEROU - Contact: Fred Spoke
(613) 996-5357

Rehabilitation de la production
petroliere
Banque mondiale (BIRD) - \$32,5 M

Developpement rural (Puno)
Banque mondiale (BIRD) - \$15 M

TURQUIE - Contact: Milan Stolarik
(613) 996-5357

Ajustement structurel de l'economie
Banque mondiale (BIRD) - \$200 M

URUGUAY - Contact: J.G. Carson
(613) 996-5357

Developpement agricole
Banque mondiale (BIRD) - \$24 M

YUGOSLAVIE - Contact: Astrid Pachter
(613) 996-5357

Routes XI
Banque mondiale (BIRD) - \$125 M

Credit agricole III
Banque mondiale (BIRD) - \$86 M

ALGERIE - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Éducation V
Banque mondiale (BIRD) - \$87 M
Irrigation (I) de Bas Cheliff
Banque mondiale (BIRD) - \$8 M

BÉNIN - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Développement industriel
Banque mondiale (IDA) - \$10 M

BOTSWANA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Éducation II
Banque mondiale (BIRD) - \$10 M

BURUNDI - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Éducation II
Banque mondiale (IDA) - \$15 M

CAMEROUN - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Projet de caoutchouc HEVECAM II
Banque mondiale (IDA) - \$15 M

Élevage II
Banque mondiale (IDA) - \$16 M

CÔTE D'IVOIRE - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Développement rural dans le nord-est
de Savannah
Banque mondiale (BIRD) - \$9,4 M

ÉGYPTÉ - Contact: David H. Glendenning
(613) 995-7753

Développement industriel
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M

GHANA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Développement agricole dans la région
de Volta
Banque mondiale (IDA) - \$29,5 M

Soudan - Contact: David H. Glendenning
(613) 995-7753
Réhabilitation du programme agricole
Énergie III
Banque mondiale (IDA) - \$65 M

SÉNÉGAL - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Agriculture de Oyo-Nord
Banque mondiale (BIRD) - \$28 M

NIGERIA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Routes III
Banque mondiale (BIRD) - \$62 M

Exploration du pétrole
Banque mondiale (BIRD) - \$50 M

MAROC - Contact: Roger Beare
(613) 995-7753

Programme de développement rural
national - Phase II (Énergie du bois)
Banque mondiale (IDA) - \$13,8 M

MALAWI - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Exploration pétrolière
Banque mondiale (IDA) - \$12,5 M

Adduction d'eau et égouts
Banque mondiale (IDA) - \$20,5 M

MADAGASCAR - Contact: Pierre-André Rolland
(613) 995-7753

Développement intégré de l'agriculture II
Banque mondiale (IDA) - \$46 M

Banque de développement industriel
Banque mondiale (BIRD) - \$30 M

Crédit d'ajustement structurel
Banque mondiale (IDA) - \$70 M

KENYA - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

Banque de développement pour villes
et villages
Banque mondiale (BIRD) - \$10 M

JORDANIE - Contact: Scott Reid
(613) 995-7753

INDE - Contact: Mary Vandenhoff (613) 996-8661

Alimentation à Tamil Nad Banque mondiale (IDA) - \$32 M

Puits tubulaires publics à Uttar Pradesh Banque mondiale (IDA) - \$18 M

Sylviculture (communauté de Gujarat) Banque mondiale (IDA) - \$37 M

Population II Banque mondiale (IDA) - \$46 M

Irrigation II à Maharashtra Banque mondiale (IDA) - \$210 M

Irrigation II à Gujarat Banque mondiale (IDA) - \$197 M

INDONÉSIE - Contact: J. Branchley (613) 996-8661

Expansion de l'agriculture II Banque mondiale (IDA) - \$42 M

Irrigation XIV Banque mondiale (BIRD) - \$116 M

Irrigation XV Banque mondiale (IDA) - \$45 M

Développement de petites exploitations de caoutchouc Banque mondiale (IDA) - \$45 M

Plantations industrielles et petits exploitants IV Banque mondiale (BIRD) - \$42 M

Expansion de l'agriculture Banque mondiale (IDA) - \$35 M

Ecole d'enseignement professionnel Banque asiatique de développement - montant à déterminer

Transformation d'huile de palmier Banque asiatique de développement - montant à déterminer

Adduction d'eau Banque asiatique de développement - montant à déterminer

LAOS - Contact: Jack Macleod (613) 996-8661

Renforcement des services d'aide agricoles Banque asiatique de développement - \$5,85 M

Modernisation de Tha Ngon et atelier de riz Banque asiatique de développement - montant à déterminer

THAILANDE - Contact: Helen MacNicol (613) 996-8661

Credit agricole Banque mondiale (BIRD) - \$19 M

Malaisie - Contact: J. Branchley (613) 996-8661

Energie IX Banque mondiale (BIRD) - \$50 M

Routes est-ouest (phase II) Banque asiatique de développement - A.T. \$0,94 M (Prêt) A.T. \$0,10 M (Sub.)

Népal - Contact: Mary Vandenhoff (613) 996-8661

Sylviculture communautaire et formation Banque mondiale (IDA) - \$17 M

PAKISTAN - Contact: Mary Vandenhoff (613) 996-8661

Routes III Banque mondiale (IDA) - \$50 M

Credit industriel et Corporation d'investissement limitée Banque asiatique de développement - \$40 M

PHILIPPINES - Contact: Mary Vandenhoff (613) 996-8661

Développement urbain III Banque mondiale (BIRD) - \$72 M

Développement d'agriculture en sec (Ilorio) Banque mondiale (BIRD) - \$12 M

Adduction d'eau et égouts à Manille Banque mondiale (BIRD) - \$63 M

Irrigation à moyenne échelle Banque mondiale (BIRD) - \$71 M

SRI LANKA - Contact: Mary Vandenhoff (613) 996-8661

Routes pour transport de passagers Banque mondiale (IDA) - \$53 M

Modernisation de petits exploitants de caoutchouc Banque mondiale (IDA) - \$16 M

Etude géologique Banque asiatique de développement - montant à déterminer

KENYA

Credit-Programme II -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

NIGERIA

Projet de recherche agricole -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

UGANDA

SFD I -

Banque mondiale - \$5 M

YUGOSLAVIE

Télécommunications I -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer
Routes III -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

Agriculture et agro-industrie IV -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

Développement régional Morava II -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

Credit industriel VI -
Banque mondiale (BIRD) - \$100 M (approx)

Irrigation au Kosovo -
Banque mondiale (BIRD) - \$85 M (approx)

Projets approuvés

Remarque: La passation des marchés se fait selon une même formule pour tous les projets financés par la Banque asiatique de développement. Tout contrat visant la fourniture d'équipement ou de matériaux, de plus de \$150 000, doit être accordé par voie d'appels d'offres internationaux, et selon les méthodes du marché international, si ce contrat n'atteint pas \$150 000.

ASIE et PACIFIQUE

BANGLA-DESH - Contact: Mary Vandenhoff
(613) 996-8661

Adduction d'eau à Chittagong II
Banque mondiale (IDA) - \$20 M

Pompes à faible hauteur de refoulement
Banque mondiale (IDA) - \$37 M

Développement industriel
Banque mondiale (IDA) - \$50 M

CORÉE - Contact: Helen MacNicol
(613) 996-8661

Banque nationale des citoyens
Banque mondiale (BIRD) - \$30 M

Chemins de fer VII
Banque mondiale (BIRD) - \$94 M

MEXIQUE

Fonds de prêts aux communes -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

Développement agricole d'environ 200 000 ha dans la province de Khemisset -
Banque mondiale (BIRD) - montant à déterminer

MAROC

Alcool utilisé comme carburant -
Banque mondiale (BIRD) - \$175 M
Routes secondaires et routes de desserte III -
Banque mondiale (BIRD) - \$150 M

BRÉSIL

HÉMISPHERE OCCIDENTAL et EUROPE

Remise en marche de centrales hydro-électriques au Shaba
Banque mondiale (IDA) - \$15 M

ZAÏRE

Egouts Dar-Es-Salaam -
Banque mondiale (IDA) - \$15 M

TDFL II -
Banque mondiale (IDA) - \$20 M

TANZANIE

Experts-conseils seront recrutés par la Banque

PAKISTAN

Amélioration de cours d'eau -
(Assistance technique)
Banque asiatique de développement -
montant à déterminer
Banque mondiale (IDA) - \$250 M

Engrais (Paradeep) -
Banque mondiale (BIRD/IDA) - \$250 M

Télécommunications VIII -
Banque mondiale (BIRD) - \$150 M - \$200 M

Électricité -
Banque mondiale (IDA) - \$250 M

INDONÉSIE

Plantations industrielles VI -
Banque mondiale (BIRD) - \$80 M

Assainissement Djakarta I -
Banque mondiale (BIRD) - \$65 M

Urbanisme V -
Banque mondiale (BIRD) - \$65 M

Amélioration de routes V -
Banque asiatique de développement - \$40 M
Aucune décision prise au sujet du besoin
éventuel des experts-conseils.

Irrigation (Cibaliung) -
Banque asiatique de développement -
montant à déterminer

Aucune décision prise au sujet du besoin
éventuel des experts-conseils.

Huile de palmier

Banque asiatique de développement -
\$25 M (approx)
Aucune décision prise au sujet du besoin
éventuel des experts-conseils.

Amélioration de routes - (Assistance
technique)

Banque asiatique de développement -
montant à déterminer
Des experts-conseils seront requis

MALAISIE

Hydro-électricité (Batang A1) -
Banque asiatique de développement -
\$50 M
Aide financière bilatérale aux experts-
conseils va continuer

NÉPAL

Éducation II -
Banque mondiale (IDA) - montant à
déterminer

Mini-centrale hydro-électrique
Banque asiatique de développement -
montant à déterminer
Experts-conseils seront recrutés par
la Banque.

Crédit agricole IV -
Banque asiatique de développement -
montant à déterminer

Possibilités de projets multilatéraux

Vous recherchez de nouveaux marchés d'exportation? Vous êtes fatigués de ne découvrir des débouchés qu'après l'adjudication des contrats? Vous êtes frustrés parce que vous n'avez pas le temps d'étudier les appels d'offres et de bien préparer vos soumissions?...

Alors, la liste des possibilités de projets multilatéraux peut vous aider. Elle énumère les projets faisant l'objet de financement par les diverses banques de développement multilatéral et le programme de développement des Nations Unies. La plupart de ces projets ne produiront pas de résultats concrets en termes de chiffre d'affaires avant deux ou trois ans; les sociétés peuvent profiter de ce surpis pour évaluer leurs chances, demander une aide gouvernementale, le cas échéant, et, en règle générale, se préparer sérieusement à présenter une soumission en temps opportun.

On estime que les diverses organisations internationales figurant sur la liste consacrent environ \$25 milliards chaque année à des projets de développement dans le monde entier. De ce montant, le Canada contribue environ \$375 millions; \$105 millions vont aux organismes de l'ONU et quelque \$270 millions aux banques de développement. En termes de rentabilité, le Canada varie d'un sommet de 68% pour les projets de l'ONU à moins de 20% du capital investi pour la plupart des banques de développement régionales, en passant par le Japon: ce pays a un taux de rendement de 249% de sa mise de fonds dans ces mêmes organisations.

Si ces projets vous intéressent, communiquez avec:

Direction générale des projets
d'autre-mer
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 995-3054

Ce bureau vous tiendra au courant des développements sur tout projet particulier et vous aidera à l'entreprendre. Si bien des firmes peuvent s'estimer trop petites pour y songer, l'expérience démontre que de très petites firmes ont pu, en commençant au bas de l'échelle, se voir attribuer d'importants contrats comme fournisseurs secondaires, ou obtenir, au sein d'un consortium, de plus grandes tranches d'un projet, sinon le projet tout entier.

Les prochains numéros de la revue Commerce Canada relateront les expériences de certaines firmes à cet égard.

ASIE et PACIFIQUE

Nouveaux projets

* Pour d'autres sources de renseignements, voir la note à la fin de la liste.

BANGLA-DESH
Assistance technique IV -
Banque mondiale (IDA) - \$15 M (approx)
Adduction d'eau pour villes et districts -
Banque asiatique de développement - \$15 M (approx)
Aucune décision prise au sujet du besoin éventuel d'experts-conseils.
Usines pilotes industrielles et mise au point de procédés -
Banque asiatique de développement - \$4,5 M (approx)
Aucune décision prise au sujet du besoin éventuel d'experts-conseils.
Réfection du système d'énergie -
Banque asiatique de développement - \$20 M (approx)
Experts-conseils seront requis.
Développement rural intégré II -
(Assistance technique)
Banque asiatique de développement -
Experts-conseils seront recrutés par la Banque.

BIRMANIE

Électricité I -
Banque asiatique de développement (IDA) -
montant à déterminer
Industries du bois -
Banque asiatique de développement (IDA) -
montant à déterminer

CORÉE

Adduction d'eau I -
Banque mondiale (IBRD) - \$35 M

INDE

Développement urbain Uttar Pradesh -
Banque mondiale (IDA) - \$25 M
Moyenne irrigation au Madhya Pradesh -
Banque mondiale (IDA) - \$55 M

Grande irrigation au Madhya Pradesh -
Banque mondiale (IDA) - \$150 M - \$200 M

Un décret présidentiel en date du 12 mars 1980 a haussé les droits ad valorem sur environ 2000 articles classés aux chapitres 28, 29 et 39 (produits chimiques et matériaux plastiques) et aux chapitres 84, 85 et 90 (biens d'équipement), du tarif douanier du Brésil. Les droits sur les produits chimiques et les matériaux plastiques, qui étaient auparavant de 0 à 29%, ont été portés à 30%; les droits sur les biens d'équipement, qui étaient auparavant de 30 à 44%, ont été portés à 45%. Les nouveaux taux seront en vigueur jusqu'au 31 mars 1981.

De plus, la Banque centrale a annoncé une taxe de 15% sur l'achat de devises étrangères par les importateurs brésiliens. La taxe sera réduite à 10%, le 1er septembre 1980.

SUEDE

Les entreprises canadiennes désireuses de faire des transactions commerciales avec la Suède peuvent non seulement s'adresser à la Délégation commerciale du Canada à Stockholm, mais à la Chambre de commerce de Göteborg et de l'Ouest de la Suède. Cette dernière s'occupe de toutes les demandes de renseignements concernant le commerce international pour les 14 Chambres de commerce de la Suède.

On y dispose d'un système informatisé qui classe toutes les demandes de renseignements selon les produits, la provenance et le profil de chaque entreprise. Ce service gratuit comporte l'inscription des demandes et la diffusion des renseignements commerciaux concernant l'import-export.

Les autres services offerts: analyses de marché, listes d'exportateurs et d'importateurs, travaux d'experts-conseils.

Pour plus de renseignements, s'adresser à:

Renseignements commerciaux
Chambre de commerce de Göteborg et
de l'Ouest de la Suède
Case postale 53062
S-400 14 Göteborg
Suède.

Photographie aérienne en Indonésie

Un contrat évalué à quelque \$(Can) 9 millions a été adjugé à la Northway Gestalt Corpora-tion pour des travaux de photographie aérienne en Indonésie. Ce contrat, qui met l'adjudica-taire sur un pied d'égalité avec Kenting Earth Sciences d'Ottawa, est financé par l'Agence canadienne de développement international.

Le projet est échelonné sur une période de deux ans et peut être reconduit par entente réciproque avec le gouvernement indonésien.

Aux entreprises canadiennes: communications futures par télex avec les Délégués commerciaux à l'étranger

Le programme prévoit un levé à haute altitude d'environ la moitié de l'Indonésie; c'est le plus important contrat du genre adjugé à un organisme canadien de levés aériens. Northway Gestalt Corporation, filiale de Spar Aerospace Limited, de Toronto, fournit à l'échelle mondiale des services de photographie aérienne, d'arpentage et de topographie; elle fabrique aussi l'appareil de cartographie aérienne, l'orthophoto Gestalt. Sa technologie cîe est protégée par des brevets internationaux.

Fabrique au Canada

Afin d'éviter les pertes de temps, les sociétés sont priées d'écrire leur nom et adresse au complet.
Le beau renne en verre au plomb (photo de la page couverture) provient des ateliers de la *Châlet Artistic Glass Canada Ltd*, de Cornwall (Ontario): il est entièrement fabriqué au Canada.
Cette entreprise est la seule au Canada qui produit des verres Cranberry; elle fait également des lampes, des vases et autres objets similaires à partir de matières premières.

CANTRADE 80, l'occasion de rêve pour présenter produits et systèmes

Cantrade '80, une foire commerciale internationale canadienne, aura lieu à Edmonton cet automne dans le cadre des célébrations du 75^e anniversaire de l'Alberta. L'événement se déroulera du 16 au 19 septembre 1980, au Sportex et Collisée d'Edmonton.

Non seulement les gens d'affaires canadiens ont-ils une occasion idéale d'exposer leurs produits pour accroître leur chiffre d'affaires et leurs exportations, mais encore pourront-ils y faire un peu de tourisme. Les Rocheuses, le parc national de Jasper, le lac Louise et les Badlands sont à quelques heures de route seulement d'Edmonton.

Quelque 18 000 à 20 000 visiteurs et 500 à 600 exposants sont attendus. En outre, plusieurs pays tels que le Danemark, l'Autriche, l'Allemagne, la Suisse, la Finlande, et l'URSS ont déjà promis d'y participer. Les dirigeants de la foire ont préalablement visité la Grande-Bretagne, l'Allemagne, le Japon, l'Italie, la Suisse, la Finlande et la Belgique pour promouvoir l'exposition.

Ce salon commercial est financé par le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce, le ministère albertain du Développement économique, le Commerce international, la ville d'Edmonton et les Edmonton Northlands.

L'INDUSTRIE, les RICHESSES NATURELLES et la TECHNOLOGIE seront les thèmes mis en vedette par les regroupements suivants:

1. représentants gouvernementaux et organisations commerciales

2. machines et produits pour l'industrie, l'agriculture, la métallurgie sur commande et l'exploitation forestière

3. matériel et équipement de l'industrie de la construction

4. abris permanents, modulaires et mobiles

5. industries extractives: matières premières, produits en général, produits finis et semi-finis, systèmes de conditionnement

6. transport et maintenance des matériaux

7. transmission électrique, composants électriques et équipement de transfert calorifique

8. ingénieurs-conseils, systèmes informatiques et de communications.

Chaque thème est exposé dans une aire particulière de l'emplacement de Cantrade '80.

Les exposants bénéficieront d'une campagne publicitaire: envois directs, annonces dans les principales publications industrielles, techniques et commerciales, vaste couverture.

Contrôle des exportations vers l'Iran

CANTRADE '80
9939, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 2W8
Tél. (403) 423-9920

Renseignements:

Le Collisée abrite trois niveaux d'espace à exposition et le Centre sportif en offre également. Les terrains asphaltés entourant le complexe sont également propices aux grandes expositions industrielles.

Le secteur Edmonton Northlands est facilement accessible en voiture ou par transport en commun. Le réseau de transport ferroviaire léger offre un service confortable de sept minutes du centre-ville à l'emplacement de l'exposition.

Verture de presse.

En général, les licences seront refusées, sauf pour les produits alimentaires, les médicaments, les produits pharmaceutiques, d'autres biens humanitaires et certains articles personnels. Le Ministère considérera favorablement les demandes de licences d'exportation de vêtements, journaux ou périodiques, dons de vêtements et d'autres articles devant servir à alléger les souffrances humaines, effets personnels destinés aux résidents du Canada voyageant en Iran, jusqu'à concurrence de \$500, articles de base de citoyens de l'Iran retournant dans leur pays et cadeaux personnels ou souvenirs expédiés par la poste ou autrement, d'une valeur allant jusqu'à \$100.

Toutes les demandes de licence doivent contenir tous les détails de la transaction. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer directement avec la Direction générale de la politique sur l'importation de certains produits.

Vous pouvez obtenir les formulaires de demande 1303-42.3 en vous adressant au ministère de l'Industrie et du Commerce, à tout Bureau de Douanes et Accise au Canada, ou à un des bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Section du contrôle des exportations
Direction générale de la politique sur l'importation de certains produits
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen, 10^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. (613) 996-2387
Télécopieur: (613) 996-9933

Actuellement, le commerce se concentre sur une gamme limitée de produits. Le marché connaît actuellement une croissance rapide et 12 représentants canadiens accorderont leur appui aux entreprises actuelles, tout en faisant connaître leurs produits.

Huit cadres supérieurs chargés de la commercialisation évalueront les débouchés pour la vente, la distribution et les possibilités de création de co-entreprises pour les produits TED.

Un petit groupe d'experts en énergie hydro-électrique se rendra en Chine afin de s'entretenir relativement à certaines machines pour la réalisation du projet Ertan et pour obtenir certaines précisions sur la fabrication en Chine.

Des membres éminents de l'industrie japonaise de la construction domiciliaire constateront les avantages qu'offre le bois de construction et les autres produits en bois canadiens, comme le bois de sciage et les éléments pour la construction de maisons.

Les producteurs canadiens de bois de construction présenteront un exposé à l'occasion de la réunion de la *New England Wholesale Lumbermen's Association*, qui aura lieu à l'autome.

A cette occasion, on mettra l'accent sur les avantages que retiendrait l'industrie mexicaine d'un programme permanent de production d'énergie nucléaire.

Les fabricants canadiens de fromage examineront le marché américain et s'entretiendront avec les importateurs américains. Les acheteurs américains seront informés relativement aux variétés d'entreprises et de fromages offertes au Canada.

L'industrie canadienne du charbon démontrera à l'industrie et aux délégués du gouvernement d'Italie, notre capacité de fournir du charbon bon à long terme en permanence.

Mission sur les produits de la pêche au Japon et à Hong Kong
1er au 17 octobre 1980

Mission sur la technologie de l'information au Japon, en Malaisie et en Australie
1er au 21 octobre 1980

Mission sur l'énergie hydro-électrique en Chine
5 au 18 octobre 1980

Mission sur la construction de maisons en rangée et le bois de construction au Japon
5 au 19 octobre 1980

Séminaire sur l'industrie du bois, Boston
15 octobre 1980

Mission sur le matériel pour l'énergie nucléaire au Mexique
19 au 25 octobre 1980

Mission sur les fromages de spécialité à Cleveland et Minneapolis (Etats-Unis)
20 au 24 octobre 1980

Mission d'Italie sur le charbon
20 au 31 octobre 1980

Mission de l'Allemagne de l'Ouest et des Pays-Bas sur le moulage à la cire perdue 15 au 20 septembre 1980

Mission sur les viandes de porc traitées en provenance du Japon 15 au 24 septembre 1980

Mission sur les métaux non ferreux au Japon 15 au 26 septembre 1980

Des acheteurs de viandes traitées en provenance du Japon visiteront des usines canadiennes et discuteront de la mise au point de produits et (ou) des modifications qu'il faut apporter pour répondre à la demande de leurs marchés.

Douze fabricants étudieront l'offre et la croissance du secteur des métaux non ferreux au Japon, dans le but de créer éventuellement des co-entreprises, de réaliser des échanges techniques et de conclure des accords de licence.

Des éditeurs américains rencontreront des représentants des maisons d'édition canadiennes lors d'un colloque et d'entretiens individuelles, afin de discuter de l'achat et de la vente des volumes et des droits d'auteur.

Mission de Suède sur le charbon au Canada 22 septembre au 3 octobre 1980

Mission de France et d'Italie sur le moulage à la cire perdue 29 septembre au 1er octobre 1980

Des représentants européens d'entreprises appliquant des techniques de pointe examineront les compétences et les techniques de l'industrie canadienne lors de visites dans des usines et d'entretiens personnels avec le personnel chargé de la production et de la commercialisation.

Mission canadienne en pays de la CEE sur les panneaux d'agglomère 15 au 20 septembre 1980

Des directeurs de la commercialisation de huit entreprises canadiennes rendront visite à des importateurs, des rédacteurs de devis et des responsables du Code du travail, afin de faire connaître les compétences, l'offre et l'intérêt du Canada relativement à la CEE.

Mission du Soudan sur le matériel ferroviaire 15 au 20 septembre 1980

Des délégués des services ferroviaires et du ministère des Transports du Soudan visiteront les installations ferroviaires canadiennes, de même que les usines et les entreprises d'experts-consultants; ils examineront aussi les techniques canadiennes.

Séminaire sur l'industrie du bois, Minneapolis (Minnesota) États-Unis 15 au 20 septembre 1980

Un colloque des producteurs canadiens de bois de construction se tiendra de concert avec une rencontre régionale de la *National American Wholesale Lumbermen's Association*.

Mission et séminaires au Venezuela sur l'exploitation pétrolière et gazière 15 au 20 septembre 1980

Ces activités visent à promouvoir le matériel lié à l'exploitation du pétrole et du gaz auprès des entreprises pétrolières, gazières et pétro-chimiques du Venezuela.

Mission technique du Brésil sur la pomme de terre de semence
9 au 15 août 1980

Mission d'Italie sur la télévision
11 au 16 août 1980

Mission des rédacteurs de devis des Etats-Unis, au Salon CANEXUS (Toronto)
Septembre 1980

Mission de Norvège et de Suède sur le moulage à la cire perdue
1er au 6 septembre 1980

Mission de France et d'Allemagne de l'Ouest sur les appareils électro-ménagers
7 au 12 septembre 1980

Mission sur les produits de bois manufacturés en Allemagne de l'Ouest
8 au 15 septembre 1980

Mission en Chine sur l'industrie pétrolière et gazière (Seczaun et Shanghai) Dakong
8 au 19 septembre 1980

Mission d'Italie sur la construction en bois de charpente
8 au 22 septembre 1980

Mission et séminaire sur les systèmes de contrôle pour l'énergie électrique et les pipelines en Allemagne de l'Est, en Pologne, en Roumanie et en URSS
8 au 26 septembre 1980

Mission et séminaires sur le bois de construction en Belgique et aux Pays-Bas
14 au 18 septembre 1980

Des fonctionnaires du ministère de l'Agriculture du Brésil se rendront au Canada pour visiter des entreprises de recherche sur la pomme de terre, la quarantaine phytosanitaire, les services d'inspection et la culture des pommes de terre de semence.

Sept entreprises privées de télévision sont invitées à examiner l'équipement et les programmes canadiens de télédiffusion.

Des rédacteurs de devis, des décorateurs d'intérieur et des planificateurs en aménagement examineront la qualité, la conception et le style des bureaux et de l'aménagement à contrat conçus au Canada.

Des représentants de six entreprises appliquant des techniques de pointe examineront les compétences et les techniques de l'industrie canadienne lors de visites d'usines et d'entrepreneurs personnels avec le personnel chargé de la production et de la commercialisation.

Un petit groupe d'acheteurs français et allemands examineront les compétences et les appareils ménagers canadiens qui concurrencent à l'échelle internationale.

Sept fabricants canadiens rendront visite à des acheteurs de matériaux de construction et à des organismes de commercialisation du domaine du bricolage, qui connaît actuellement une croissance rapide en Allemagne.

On fera connaître aux ministères chinois concernés, aux organismes de commercialisation internationale et autres organismes gouvernementaux, les industries pétrolière et gazière du Canada et ses compétences en matière d'offre de services d'ingénierie et d'équipement dans le cadre du programme chinois de modernisation de ces secteurs.

Des constructeurs, des architectes, des financiers, des spécialistes gouvernementaux du logement et des spécialistes du code du bâtiment seront invités au Canada afin d'étudier le système de construction en bois de charpente.

On démontrera les compétences canadiennes en matière de technologie reliée aux systèmes de commande informatique, le tout appliqué à l'énergie électrique, ainsi qu'aux industries gazière et pétrolière.

Les importateurs de bois de construction assisteront à des exposés présentés par l'industrie canadienne afin de discuter de sujets d'intérêt commun: devis, utilisation finale, catégorisation et transport.

SAIE - Salon international de l'industrie
des matériaux de construction
Bologne (Italie)
(Stand d'information)
11 au 19 octobre 1980

EUROPEC '80 - Conférence et exposition
européenne sur les techniques de travaux
offshore
Londres (Angleterre)
21 au 24 octobre 1980

24^e Congrès/Exposition de la "National
Swimming Pool Institute" (NSPI)
Washington (D.C.) Etats-Unis
30 octobre au 2 novembre 1980

Missions commerciales

Mission du Japon sur les investissements
pour la production des pièces d'automobile
Août 1980

Le SAIE est une exposition spécialisée de
matériaux et de matériaux de construction,
d'habitation et de bâtiments industriels, de
bâtiments préfabriqués et d'innovations ar-
chitecturales. C'est la plus importante de
son genre et la plus prestigieuse en Italie,
l'espace consacré à l'exposition s'étendant
sur une superficie de deux millions de pieds
carrés. Bon nombre de conférences ont lieu
pendant le Salon.

Le Ministère se propose d'y participer en
1980, pour la première fois. Il y amènera
un stand et y organisera un séminaire. L'ob-
jectif est de montrer que le Canada est un
fournisseur idéal de constructions à ossature
de bois et de matériaux de construction à
base de bois.

Cet événement est la première conférence et
exposition d'importance à se concentrer sur
le défilé qui représente l'exploitation du
pétrole de la Mer du Nord, tant dans les
domaines technique et économique que dans
celui du milieu. Avec plus de 23 milliards
de barils d'huile et 90 billions de pieds
cubes de pressurées réserves de gaz naturel,
la Mer du Nord représente le plus grand défi
pour l'industrie pétrolière.

Le marché couvre toute la gamme de matériel
et de services relatifs à l'exploitation au
large des côtes et le Ministère invite les
firmes canadiennes à y participer et à con-
sidérer un certain nombre de secteurs de mar-
ché représentant un potentiel de ventes
évalué à \$300 millions et plus.

Le 24^e Congrès/Exposition de la NSPI se tien-
dra à l'hôtel Sheraton - Washington à Washing-
ton (D.C.). Cet événement annuel attire plus
de 200 exposants des Etats-Unis et des pays
étrangers qui mettent en montre la gamme des
produits reliés à l'industrie des piscines:
matériaux et équipements nécessaires à la
construction, l'installation, les réparations,
le service et l'entretien. On y présente
également des expositions à caractère non
commercial et des démonstrations de l'aspect
éducatif de cette industrie.

Cette première participation du Ministère
fait partie d'un programme qui vise à aider
l'industrie canadienne à s'étendre au marché
américain et à ceux des pays étrangers.

Il s'agira de démontrer aux fournisseurs
Japonais de pièces d'automobile les avantages
d'investir et de construire des usines au
Canada pour répondre à la demande du marché
nord-américain.

17^e Foire internationale de Baghdad
Baghdad (Iraq)
1^{er} au 15 octobre 1980

La Foire internationale de Baghdad, l'une des plus considérables du Moyen-Orient, regroupe des organismes internationaux, plus de 50 pays, ainsi que quelque 200 compagnies étrangères.

Toute participation à cet événement annuel est perçue par l'Iraq comme un signe manifeste d'intérêt de la part d'un gouvernement étranger. Le Ministère participe à cette foire depuis 1974. En 1980, il commanditera, si possible, une exposition institutionnelle mettant l'accent sur la gestion des projets, le design technologique et la construction agricole, la production et le transport de l'électricité, l'éducation et les télécommunications.

London Book Fair
Londres (Angleterre)
5 au 7 octobre 1980

Tenue à Grosvenor House, cette manifestation annuelle est la seule foire commerciale qui vise exclusivement la vente de droits subsidiaires et des accords de publication en participation pour les livres imprimés en anglais.

Ce sera la première fois que le Ministère y participera. L'objectif est de favoriser une plus large pénétration des marchés anglophones par les oeuvres littéraires canadiennes, particulièrement en Angleterre, aux Etats-Unis et en Australie.

MEDE '80 - Exposition de matériel électro-nique militaire
Wiesbaden (Allemagne de l'Ouest)
7 au 9 octobre 1980

L'exposition de matériel électronique militaire est la seule conférence/exposition au monde consacrée exclusivement aux systèmes et sous-systèmes électroniques militaires employés dans le matériel de défense. Tenue à l'automne de chaque année au Rhein-Main-Halle à Wiesbaden (Allemagne de l'Ouest), cette exposition attire environ 8000 responsables des approvisionnements des usines de matériel de défense de 70 pays.

Ce sera la première fois que le Canada participera à cette exposition. Même si cet événement n'a pas pour objet de faire des ventes sur place, il constitue une excellente occasion d'assister à une exposition internationale reconnue et d'y rencontrer d'éventuels clients.

32^e Salon international du livre de Francfort
Francfort (Allemagne de l'Ouest)
8 au 13 octobre 1980

Ce salon annuel du livre, le plus important au monde, est par tradition l'endroit où s'amorcent les négociations internationales des droits de traduction et autres droits secondaires.

Le Ministère, qui participe au Salon depuis 1972, tentera en 1980 de soulever plus d'intérêt à l'égard de la littérature canadienne en général.

AUTOMECHANIKA '80 - Salon international du matériel d'ateliers pour automobiles et stations de service, des pièces de rechange et accessoires
Francfort (Allemagne de l'Ouest)
18 au 23 septembre 1980

Exposition internationale de navires et de machines
Hambourg (Allemagne de l'Ouest)
(Stand d'information)
23 au 27 septembre 1980

Exposition internationale - Conférence des métiers de la marine
Chicago (Illinois) États-Unis
25 au 28 septembre 1980

Foire internationale de Levante
Bari (Italie)
(Stand d'information)
27 au 30 septembre 1980

Exposition agricole "Farm Progress"
Iowa (États-Unis)
30 septembre au 2 octobre 1980

Tout comme les années passées, le Ministère y aura un stand d'information où les délégués commerciaux en poste accueilleront les représentants des maisons canadiennes.

L'IPEX est la 13^e exposition de ce genre au Royaume-Uni. Tous les deux ans, depuis 1956, la popularité de cette manifestation prestige s'est accrue et elle est devenue la meilleure présentation des perfectionnements du matériel d'imprimerie qui ait jamais été organisée en Europe. Elle offre aux milliers de visiteurs qui viennent de tous les pays, l'occasion de voir et de discuter des plus récentes innovations réalisées dans cette industrie.

Le Ministère y participera pour la première fois dans le cadre d'un programme promotionnel: il tient à appuyer l'industrie canadienne qui cherche activement à pénétrer davantage le marché européen.

Cette manifestation regroupe tous les secteurs de l'économie et de l'industrie. La plupart des régions du monde y sont représentées.

Le Ministère y aura un stand d'information.

Plus de 22 000 dirigeants des industries du meuble et de la menuiserie des États-Unis, du Canada et de tous les coins du monde assisteront à cette foire reconnue comme la plus complète et la plus importante pour cette industrie.

En 1980, le Ministère y participera pour la septième fois. Les fabricants canadiens d'outillage de menuiserie et de pièces de bois sont invités à exposer leurs produits et à prendre connaissance des progrès récents dans ce domaine.

Le Salon international d'Hel싱ki est parainé par l'Association finlandaise des emballleurs et par l'Association finlandaise des fabricants de produits techniques. Tous les trois ans, "les techniques de l'emballage et de la manutention" sont le thème de ce salon. Seuls les gens du métier et les journalistes y sont admis comme visiteurs.

Fintec '80 portera sur tout le secteur de la production d'emballages: emballage proprement dit, techniques et machines d'emballage, techniques, matériel et systèmes de manutention. Le Ministère y amènera un stand pour la première fois, dans le but de favoriser la pénétration du matériel canadien sur les marchés finlandais, scandinaves, et de l'Europe de l'Est.

IPEX '80 - Exposition internationale du machinisme d'imprimerie et des industries connexes
Birmingham (Angleterre)
11 au 19 septembre 1980

Foire internationale de Zagreb
Zagreb (Yougoslavie)
(Stand d'information)
12 au 21 septembre 1980

Foire internationale de l'outillage de menuiserie et de l'aménagement
Louisville (Kentucky) États-Unis
13 au 17 septembre 1980

Fintec '80 - Salon international d'Hel싱ki sur les techniques de l'emballage et de la manutention
Hel싱ki (Finlande)
(Stand d'information)
16 au 20 septembre 1980

Washington State Food Dealers Convention
Seattle (Washington)
27 au 29 septembre 1980

Certaines de ces activités ont lieu dans le cadre d'événements réguliers, d'autres dans des endroits négociés par nos Consuls.

Le Ministère projette de tenir des expositions à Fort Lauderdale (Floride), Washington (D.C.), Minneapolis (Minnesota), San Francisco (Californie) et Seattle (Washington).

Le Ministère commande un certain nombre d'expositions solo sur des marchés stratégiquement importants des États-Unis afin de stimuler les ventes. Ces expositions sont organisées par nos Consuls pour faire connaître les produits canadiens.

Certaines de ces activités ont lieu dans le cadre d'événements réguliers, d'autres dans des endroits négociés par nos Consuls.

Le Ministère projette de tenir des expositions à Fort Lauderdale (Floride), Washington (D.C.), Minneapolis (Minnesota), San Francisco (Californie) et Seattle (Washington).

Réunions pour les ventes d'aliments et promotions en magasin - 1980-1981 - États-Unis

Le Ministère considère que les réunions pour les ventes d'aliments et la promotion locale dans les supermarchés d'alimentation sont des moyens efficaces de stimuler la vente des boissons et des denrées alimentaires canadiennes, lesquelles sont très appréciées des consommateurs américains. Les maisons canadiennes sont favorables à cette stratégie de marketing, d'autant plus que le coût générallement élevé de ce genre de promotion rend toute participation individuelle impossible.

Des promotions en magasin sont prévues pour 1980-1981 à Minneapolis et Cleveland. Des réunions pour les ventes d'aliments ont lieu normalement de quatre à six semaines avant la promotion sur place, afin de permettre aux acheteurs des organismes choisis d'effectuer leurs achats à un seul endroit.

D'autres rencontres prévues par le Ministère auront lieu à Philadelphie, Buffalo, San Francisco et dans les États du Sud-Est. L'accent sera mis sur les spécialités.

Voir ci-dessus

Réunion sur les ventes d'aliments
Buffalo (New York) États-Unis
Septembre 1980

22^e Salon international de la construction
mécanique de Brno
Brno (Tchécoslovaquie)
(Stand d'information)
10 au 18 septembre 1980

Ce salon est mondialement reconnu pour sa présentation multidisciplinaire de la technologie moderne et de l'information technique. Comme l'accent est mis sur le génie mécanique, il regroupe toutes les catégories de machines et d'outillage qui servent à la fabrication des biens et services.

17^e Foire internationale d'Alger
Alger (Algérie)
25 août au 12 septembre 1980

Organisée par le Bureau national de l'industrie et des expositions, sous l'égide du ministère de l'Industrie, c'est une exposition générale d'échantillons de l'industrie nationale, de celles des pays étrangers et des multinationales. Ce salon reflète la situation économique algérienne et vise à stimuler le développement des liens économiques avec les autres pays et à renforcer ceux qui existent déjà.

Le Ministère fera la promotion des compétences canadiennes dans divers secteurs des industries du pétrole et du gaz, des transports maritimes et aériens, du développement urbain, du génie industriel et de l'infrastructure.

Au cours de 1980, le Ministère aidera les manufacturiers canadiens à obtenir des exportations additionnelles et à maintenir leur réputation de haute qualité et de technologie de pointe.

Cela permet au représentant d'importer plus que ne le permettraient les restrictions habituelles.

Offshore North Sea '80 - Conférence et Exposition
Stavanger (Norvège)
(Stand d'information)
26 au 29 août 1980

ISPO '80 (Automne) - 13^e Salon international des articles de sport
Munich (République fédérale d'Allemagne)
28 au 31 août 1980

L'"Offshore North Sea 1980" est la quatrième manifestation du genre à Stavanger; elle veut poursuivre les objectifs établis en 1974, 1976 et 1978 en organisant une autre rencontre importante avec les professionnels de l'industrie mondiale d'exploitation du pétrole au large des côtes. L'accent sera mis sur une vaste diffusion des progrès technologiques les plus récents, tant par l'exposition de matériel et de services que par les documents présentés à la conférence.

Le Ministère y manifestera de nouveau sa présence avec un stand d'information.

Cette foire est destinée aux commerçants d'équipements et de vêtements de sport. Elle a lieu deux fois l'an pour coïncider avec les exigences du marché; la présentation automatique expose des équipements et des vêtements de sport pour l'été et toutes saisons.

Le Ministère appuiera la participation de quelque 35 entreprises à cet événement.

Exposition d'ameublement commercial et de bureau
Minneapolis (Minnesota) États-Unis
Septembre 1980

Expositions d'ameublement commercial et de bureau - 1980/81 - États-Unis

Le Ministère commande un certain nombre d'expositions solo sur des marchés stratégiquement importants des États-Unis afin de stimuler les ventes d'ameublement commercial et de bureau. Ces expositions sont organisées par nos Consultats et conçues pour faire valoir la qualité des meubles canadiens auprès des consommateurs américains.

Programme des projets de promotion

Voici la liste des projets de Foires et Missions commerciales qui seront parrainés par l'I et C au cours de la période du 1^{er} août au 31 octobre 1980. Pour obtenir des renseignements sur les projets en Europe, au Moyen-Orient ou en Afrique, téléphonez au (613) 995-7334; pour l'Hémisphère occidental ou le Pacifique, téléphonez au (613) 995-8303.

Foires commerciales

OMEK '80 - 69^e Exposition de l'Agriculture et de l'Industrie alimentaire
Budapest (Hongrie)
(Stand d'information)
19 août au 9 septembre 1980

Cette exposition a lieu tous les cinq ans. Plus d'un million de visiteurs y ont assisté en 1975. Elle a pour principal objectif de présenter les résultats obtenus par la Hongrie et les pays étrangers dans les domaines de l'agriculture, de l'industrie alimentaire, de l'industrie forestière et de l'industrie du bois.

Le Ministère participera à cette exposition en ayant un stand d'information pour promouvoir les connaissances canadiennes relatives au matériel génétique, animal et végétal, et à la technologie connexe.

AG QUIP est une foire d'équipement agricole, organisée par une entreprise privée. De ce fait, elle est principalement orientée vers la vente. Le Ministère y participera pour la deuxième fois, se concentrant particulièrement sur la commercialisation directe en Australie de matériel d'aridoculture. La participation aux "National Field Days" d'Australie, en novembre 1978, et à AG QUIP, en août 1979, a largement contribué à faire beaucoup de publicité pour le Canada.

Salon international de l'élevage, de Rio Grande do Sul
Porto Alegre (Brésil)
27 août au 7 septembre 1980

Cette foire internationale a lieu tous les deux ans. Elle alterne annuellement avec une exposition strictement brésilienne. On y présente bestiaux, moutons, chevaux, porcs et volaille, de même que des machines aratoires et des produits utilisés en médecine vétérinaire. Les principaux acheteurs et éleveurs de bestiaux de toutes les parties du Brésil et des pays voisins y assistent.

Le Canada y a participé pour la première fois en 1976 et, en 1980, le Ministère y sera présent pour une troisième fois, ainsi que les associations canadiennes d'élevage, les exportateurs de bestiaux et de semence qui sont intéressés et capables d'exporter d'une façon continue.

49^e Foire internationale d'Izmir
Izmir (Turquie)
20 août au 20 septembre 1980

C'est la seule foire commerciale en Turquie à laquelle les participants étrangers sont admis. Les manufacturiers canadiens n'y assistent pas directement, parce que les "exposants" sont les représentants turcs des entreprises canadiennes en Turquie. En participant à cette exposition sous la bannière canadienne, les agents peuvent profiter d'un quota spécial d'importations, qui est accordé aux entreprises étrangères dont les produits

Vainqueur dans le domaine des revêtements muraux

Il est rare qu'une industrie américaine décro- ne les plus grands honneurs à un entrepreneur canadien pour l'excellence de son travail au Canada et aux États-Unis.

À la réception de remise des prix, qui a récemment eu lieu à New York dans le cadre de Wallcoverings '80, la revue Wallcovering a jugé que M. Gilbert Goodman, de Rexdale (Ontario) était "l'auteur de la meilleure réalisation de l'année dans ce domaine". M. Goodman est président de la Crown Wallpaper et de sa compagnie affiliée chargée de la fabrication, la Wallcrown Ltd de Rexdale, ainsi que de la Crown Wallcoverings, de New York.

Ses firmes possèdent des salles d'exposition dans les principaux centres du Canada, de même que dans le fameux "Decorators and Designers Building" de New York. C'est là un des éléments de promotion qui lui a valu son énorme succès. Selon M. Goodman, les meilleurs designs doivent être utilisés pour un profit maximal.

La deuxième raison qui lui a valu son titre, c'est qu'il sait s'entourer des personnes les plus compétentes.

Même si cela semble presque élémentaire, beaucoup de compagnies de premier plan font faillite parce qu'elles n'accordent pas l'attention nécessaire à la personne la plus importante de l'organisation, celle avec qui vous avez le premier contact dans une compagnie. Si cette personne se montre désireuse de vous aider et si elle fait preuve de compétence en plus, la réputation de la compagnie sera hautement cotée.

M. Goodman croit que tous ses employés, des réceptionnistes aux cadres supérieurs, en passant par le personnel de vente de divers niveaux, doivent transmettre l'image de la qualité qui caractérise ses produits.

M. Goodman est extrêmement modeste, mais son succès et celui de sa compagnie dans l'industrie des revêtements muraux ont fait de lui une personne bien en vue. Devenu distributeur il y a 27 ans, il a ouvert sa première salle d'exposition deux ans plus tard. Après deux autres années, il a ouvert une seconde salle d'exposition à Montréal, et une troisième à Vancouver, en 1963. L'année suivante, il étendait ses activités aux États-Unis en déménageant son matériel aux salles d'exposition du D and D Building, à New York. Depuis, il a ouvert deux autres salles d'exposition au Canada: une à Calgary, en 1975, et une à Québec, en 1978.

Après avoir obtenu beaucoup de succès avec ses expositions de revêtements muraux, il est devenu un fabricant entièrement qualifié lorsqu'il a établi la Wallcrown Ltd en 1970. Il a accru considérablement ses activités aux États-Unis en 1977 en achetant, avec M. Jack Josephson, la J. Josephson Inc. et sa Division d'imprimerie des motifs faits à la main, la Manuscreens. En mai dernier, M. Josephson a vendu sa part à M. Goodman, qui a commencé à voyager à New York chaque semaine, pour s'occuper de la commercialisation et du choix des styles. Depuis, M. Richard Tashman, ancien cadre supérieur de la Columbus Coated Fabrics, a été nommé président de la J. Josephson Inc.

La prospère entreprise de revêtements muraux est devenue beaucoup plus perfectionnée et spécialisée. Comme le déclarait M. Goodman: "Il y a 15 ans, nos clients étaient surtout des maîtresses de maison d'âge moyen qui tenaient de plaisir à tout le monde. Maintenant, nos clients sont beaucoup plus individualistes et seuls des professionnels bien rémunérés peuvent leur vendre les produits."

Promotions et meilleurs salaires aideront les vendeurs à transmettre l'idée que les murs ne sont pas qu'un arrière-plan pour les meubles, les tapis et les fenêtres, mais une partie importante du plan global de décoration.

M. Goodman est mécontent du fait que certains détaillants n'exposent pas les revêtements muraux de façon attrayante. Ces revêtements, dit-il, méritent meilleure place.

"Comme la peinture n'est pas un article de luxe, vous pouvez atteindre un public qui recherche l'économie. Pour les revêtements muraux, une réduction de 20 à 30% équivaldrait à une diminution de leur qualité; cette clientèle n'est pas influencée par l'économie".

Même s'il croit fermement que les revêtements muraux ne devraient pas être vendus comme des produits offerts dans les supermarchés, beaucoup de grands établissements semblent vendre ces produits avec beaucoup plus de dynamisme que les petits marchands indépendants. "Contrairement au distributeur de peinture et de papier peint, le propriétaire d'un grand établissement commercial se rend compte du fait que les gens désirent acheter du papier peint."

M. Goodman conseille aux petits marchands indépendants de suivre l'exemple des grands établissements en ce qui concerne l'exposition et l'immense publicité destinée au consommateur. La plupart des petits vendeurs offrent déjà un très bon service au client et, grâce à une promotion accrue, le marché pourrait s'accroître rapidement.

"Cependant, nous avons encore besoin de meilleurs points de vente au détail et de programmes coordonnés de publicité entre les fabricants et les détaillants."

Les années 1970 virent une forte croissance des activités de commercialisation, d'éducation et des relations de l'ICCA avec les gouvernements. La production des principales publications de l'ICCA, notamment le *Yearbook of the International Association of Steel*, s'est accrue et est devenue plus importante.

Lors de la 50^e assemblée annuelle générale du 6 juin à Toronto, le président, M. Arnie Björnsson, a indiqué aux membres que l'industrie canadienne de l'acier a eu un succès retentissant et que les principales aciéries canadiennes comptent parmi les plus efficaces au monde. Les gouvernements canadiens n'ont pas posé d'obstacles à l'accumulation de fonds favorisant les investissements de modernisation. Les aciéries ont entrepris d'immenses programmes d'expansion, profitant de cet encouragement.

M. Björnsson a ajouté que "les commandes pour l'exportation reçues par les membres depuis plusieurs années, (totalisant 77 000 tonnes en 1978 et 55 000 tonnes en 1979, comparativement à 23 000 tonnes enregistrées en 1974) prouvent que l'industrie canadienne de fabrication de l'acier a acquis une renommée mondiale. Malgré la forte concurrence internationale, les membres de l'institut ont obtenu plusieurs contrats étrangers".

En outre, les Canadiens devraient être fiers du fait que l'industrie appartient aux Canadiens et que ses succès sont nombreux.

Au cours des années 20 et 30, des premières recherches portant sur la construction mixte acier-béton ont été effectuées au Canada. Vers 1940, l'ICCA a publié un petit manuel comportant des tableaux sur la construction mixte. Cette formule a été adoptée rapidement pour la construction des ponts durant les années 50 et, alors, la mise au point de tabliers d'acier et de tabliers d'acier cellulaires a donné lieu à des recherches considérables sur l'utilisation de planchers mixtes dans les bâtiments. Cette innovation constitue un des principaux événements des 50 ans d'histoire de l'ICCA.

Selon M. Björnsson, certains des principaux progrès technologiques, attribuables aux industries de fabrication et aux aciéries, depuis 50 ans, démontrent clairement que nous avons l'imagination, la confiance, la flexibilité et ainsi que les ressources intellectuelles et physiques nécessaires pour envisager l'avenir avec optimisme.

des plus importants essais entrepris à ce jour, à travers le monde, pour évaluer l'aspect technologique de la télévision conversationnelle; Bell Canada participera à une étude mobilisant 900 appareils, dès l'année prochaine. Environ 2000 terminaux de Télidon seront exploités au Canada.

Familiarisez-vous avec l'invention du Télidon, ses capacités et le marché éventuel qui lui sera ouvert, dans le numéro de septembre de *COMMERCE CANADA*.

L'acier canadien: en progrès depuis 50 ans

Cette année, l'Institut canadien de la construction en acier (ICCA) célèbre son 50^e anniversaire. Durant un demi-siècle de réalisation, il s'est taillé une réputation d'intégrité à titre d'association professionnelle nationale satisfaisant les besoins de ses membres et clients. De nos jours, le Canada fabrique de l'acier de charpente d'excellente qualité qu'il peut vendre à prix raisonnable.

L'ICCA représente les industries de fabrication d'acier de charpente, de tôlerie et de poutrelles du Canada. Ces industries produisent de 400 000 à 500 000 tonnes d'acier annuellement, dont 80 à 85% proviennent de fabricants membres de l'ICCA. Les membres de l'Institut fabriquent de l'acier surtout pour les bâtiments, ponts, réservoirs et produits semi-bloables. Cependant, beaucoup de compagnies membres fabriquent des machines lourdes et des moulages; elles font aussi la vente en gros de l'acier. L'ICCA compte des membres associés représentant les principales aciéries canadiennes, ainsi que des fabricants britanniques et américains.

Les objectifs de l'ICCA: bon design, sécurité, utilisation efficace et économique de l'acier (pratiques uniformes, ingénierie et recherches techniques), expansion des marchés de la construction pour l'acier de charpente, les poutrelles et la tôlerie. Elle dessert l'industrie, les propriétaires, les promoteurs, les architectes, les ingénieurs, les maisons d'enseignement et tous les paliers publics.

L'ICCA a débuté de façon relativement modeste, n'étant qu'un secrétariat d'une seule personne en 1930. Son siège social actuel est situé à Willowdale (Ontario). Elle possède des bureaux régionaux à Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary et Vancouver.

Au cours des années 30, 40 et 50, l'ICCA a servi les besoins de promotion de l'industrie, particulièrement en matière d'ingénierie et de compétences techniques. Durant les années 1960, les bureaux régionaux se sont bien établis. En outre, le Conseil canadien des industries de la construction en acier fut fondé en collaboration avec les usines et d'autres instituts s'intéressant à l'acier.

Les entreprises intéressées à obtenir plus d'information peuvent communiquer avec:

Division du Pacifique
Bureau de l'Asie et du Pacifique
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 996-5381

Depuis son retour de la mission en Australie et en Nouvelle-Zélande en mai, M. Lumley a dirigé deux autres missions en juin, l'une en Indonésie et en Malaisie, l'autre au Mexique.

Téidon, champion de la technologie conversationnelle

La haute technologie canadienne a réalisé au début du mois une percée spectaculaire en matière de commercialisation, lorsque la "U.S. Corporation for Public Broadcasting" et la "National Telecommunications and Information Administration" annoncent qu'elles avaient choisi Téidon, de préférence à ses concurrents britanniques et français, afin d'effectuer des essais locaux dans la région de Washington.

La mise à l'essai du Téidon, perfectionnée au ministère des Communications près d'Ottawa, implique l'installation de téléviseurs modifiés et programmes, de telle manière à pouvoir demander et obtenir des renseignements auprès d'un ordinateur, dans 60 foyers et institutions sélectionnés. Parmi ces derniers figurent plusieurs organismes et sociétés de grande envergure comme le *Washington Post*, le *Washington Star*, la District of Columbia Public Library, le Smithsonian Institute et le ministère de l'Énergie des États-Unis, le Federal Information Centre, la Federal Trade Commission et la Food and Drug Administration.

Les Américains ont préféré le Téidon puisqu'il s'est révélé supérieur en plusieurs points. Par exemple, les images retransmises par le Téidon sont bien plus claires. Le système permet de tracer des courbes et de superposer le texte et la couleur; il assure en outre une projection plus rapide que les modèles européens, qui impriment des caractères et des images aux contours imprécis.

Il possède en outre un avantage important, puitsqu'il peut recevoir et traduire des directives compliquées et exercer des fonctions que les systèmes *Antelope* de France et *Prostel* de Grande-Bretagne ne sont pas en mesure d'effectuer. Si l'on tient compte des progrès technologiques de l'informatique, Téidon est facilement adaptable sans modifications technologiques de l'ordinateur. Le marché éventuel du système Téidon serait évalué à environ \$1 milliard au Canada uniquement, tandis que le potentiel du marché américain représenterait plusieurs fois ce montant.

Le ministère fédéral des communications procède actuellement à la mise à l'épreuve du Téidon au Canada. Toronto sera le centre d'un

Trois des compagnies participantes avaient décroché des contrats pour la première fois de leur histoire dans cette région du globe. Dix sociétés se sont engagées dans des entreprises en participation avec des firmes australiennes et néo-zélandaises, et cinq autres ont présenté des soumissions en vue de la réalisation de projets, là encore pour la première fois dans cette région.

Selon plusieurs membres de la mission, pour mieux exploiter ce marché potentiel de \$20 milliards annuellement, la formule des entreprises à participation s'impose. La création d'entreprises à participation est un moyen de pénétrer les marchés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, ainsi que d'accéder à des tiers marchés en Asie du Sud-Est et de mieux concurrencer les grosses sociétés américaines, japonaises et européennes.

M. Lumley a dit que l'un des principaux obstacles au développement des échanges commerciaux entre le Canada et les deux pays visités est une méconnaissance généralisée des compétences canadiennes.

La mission a fourni aux exportateurs canadiens l'occasion de rencontrer des personnes très gouvernementales et de nombreux hommes d'affaires. De plus, dans tous les discours qu'il a prononcés là-bas, le ministre a fortement souligné la compétence des entreprises canadiennes, en précisant qu'elles étaient tout à fait concurrentielles dans de nombreux secteurs qui connaissent présentement une forte expansion dans cette région.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande projettent des travaux d'exploitation de leurs richesses naturelles qui représentent plus de \$50 milliards durant la présente décennie. Les possibilités qui s'offrent aux Canadiens sont surtout du domaine des matières premières, des infrastructures, des machines, et des biens de consommation de haute qualité.

C'est beaucoup en raison de ces projets que la plupart des membres de la mission sont confiants de faire des ventes de plusieurs millions de dollars durant les toutes prochaines années.

Au cours de la mission, M. Lumley a signé des conventions touchant la double imposition avec les gouvernements des deux pays, ce qui facilitera la mise en place d'entreprises à participation et aussi les octrois de licences.

Il a aussi annoncé l'établissement d'une ligne de crédit "tournante" de \$10 millions par la Société pour l'expansion des exportations (SEF) en faveur de l'*Australian Industry Development Corporation* afin de financer jusqu'à 85% du coût des biens et services canadiens qu'achètent les firmes australiennes. Les membres de la mission s'attendent à ce que les clients australiens fassent rapidement usage de cette ligne de crédit.



En cas de non-livraison renvoyer au:
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5

Les hommes d'affaires qui ont accompagné le ministre Ed Lumley lors d'une mission commerciale en Australie et en Nouvelle-Zélande, du 11 au 21 mai dernier, lui ont signalé que les ventes au cours des deux prochaines années, à la suite de cette mission, pourraient atteindre \$100 millions.

Le ministre d'État chargé du Commerce, M. Lumley a fait remarquer que l'ampleur de ces ventes dépassait toutes les prévisions des membres de la mission, qui a visité sept importants centres commerciaux dans les deux pays où elle s'est rendue. C'était la première du genre, depuis 11 ans, à être dirigée par un ministre du gouvernement canadien dans cette région du monde.

M. Lumley a en outre signalé que plus d'une douzaine de sociétés ont l'intention de renvoyer leurs spécialistes de l'exportation en Australie et en Nouvelle-Zélande en juillet.

On peut signaler au cours de la mission la signature d'un contrat de \$4 millions pour un système de ravitaillement en mer pour la Royal Australian Navy (John T. Hepburn Ltd), ainsi qu'une lettre d'intention et un acompte versé à de Havilland Canada pour l'achat de trois appareils Dash-8 d'une valeur de \$15 millions environ.

M. Lumley a en outre signalé que plus d'une douzaine de sociétés ont l'intention de renvoyer leurs spécialistes de l'exportation en Australie et en Nouvelle-Zélande en juillet.

Mission commerciale fructueuse en Australie et en Nouvelle-Zélande

M. Ed Lumley (à gauche) offre un verre en verre au Trésorier australien, Monsieur Howard, lors de leur rencontre à Canberra



Photographie du Australian Information Service

Rédactrice: Lillian Jones
Tél. (613) 995-7489

Vol. 3, no 2, juillet 1980

Gouvernement du Canada
Industry, Trade and Commerce

Commerce Canada

Bulletin de nouvelles

2141

Envoyer à

